



БИЗНЕС РОССИИ

БИЗНЕС РОССИИ № 01 (195)

ВЕСНА 2022



ПАВЕЛ СЕЛУКОВ:

«Литература –
дама благородная,
но бедно одетая» стр. 38

BUSINESSOFRUSSIA.COM





Российский союз
промышленников
и предпринимателей

СЛУЖБА ОРГАНИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ И ПРОТОКОЛА

Наши квалифицированные специалисты обеспечат для вас организационное и техническое сопровождение мероприятия.

Мы готовы предложить вам как полные комплексные решения, так и обеспечение отдельных блоков онлайн- и офлайн-конференций, презентаций, симпозиумов, конгрессов, семинаров, деловых встреч и т.д.

Имеющиеся у нас конференц-пакеты представляют собой идеальное соотношение цены и качества, а также позволяют гибко подойти к выбору услуг и исполнению пожеланий заказчика.

Специалисты Службы организации мероприятий и протокола помогут при выборе подходящего зала, проконсультируют по вопросам дополнительного оборудования, порекомендуют оптимальный вариант рассадки участников мероприятия, представят специальные предложения, подходящие именно вам.

Служба организации мероприятий и протокола сфокусирована на представлении широкого спектра качественных услуг по обеспечению мероприятий различного формата и наполнения.

Более подробную информацию можно узнать на сайте РСПП или по телефонам, указанным ниже.

КОНТАКТЫ

109240, Россия, Москва,
Котельническая наб., д.17
тел: +7 495 663-04-04, доб. 1154
www.rspp.ru
e-mail: event@rspp.ru

Дорогие коллеги!

Россия вновь столкнулась с острыми внешнеполитическими вызовами, которые не могут не повлиять на российские компании.

Новые санкции оказались намного жёстче всех предыдущих ограничений и коснулись не только компаний из расширившегося санкционного списка, а практически всех секторов – финансового и добывающего, металлургии и авиации, сектора ИКТ и машиностроения (и далее по списку), но и всех элементов деятельности компаний – платежей, логистики, поставок оборудования, сырья и комплектующих, а главное – сбыта на зарубежных рынках. В результате Индекс деловой среды РСПП упал до рекордного за последние 10 лет уровня, при этом возможно и дальнейшее падение – санкции продолжают ужесточаться.

Это привело к экстраординарным мерам со стороны российских властей (надемся, временным), таким как резкое повышение ключевой ставки (до 20 %, правда, затем сниженной до 17 %) и требование о продаже 80 % валютной выручки (регулирование в этой части также начало смягчаться).

Хотя российские компании научились работать в условиях кризисов и разнообразных ограничений, но адаптация к новому пакету санкций (даже если не будет дальнейших ужесточений) потребует времени и сил. Российскому бизнесу придётся активно реализовывать стратегию



АЛЕКСАНДР ШОХИН,
Президент РСПП,
председатель
редакционного совета

Александр Шохин

импортозамещения, искать новых партнёров, новые рынки – такая работа уже ведётся российскими компаниями.

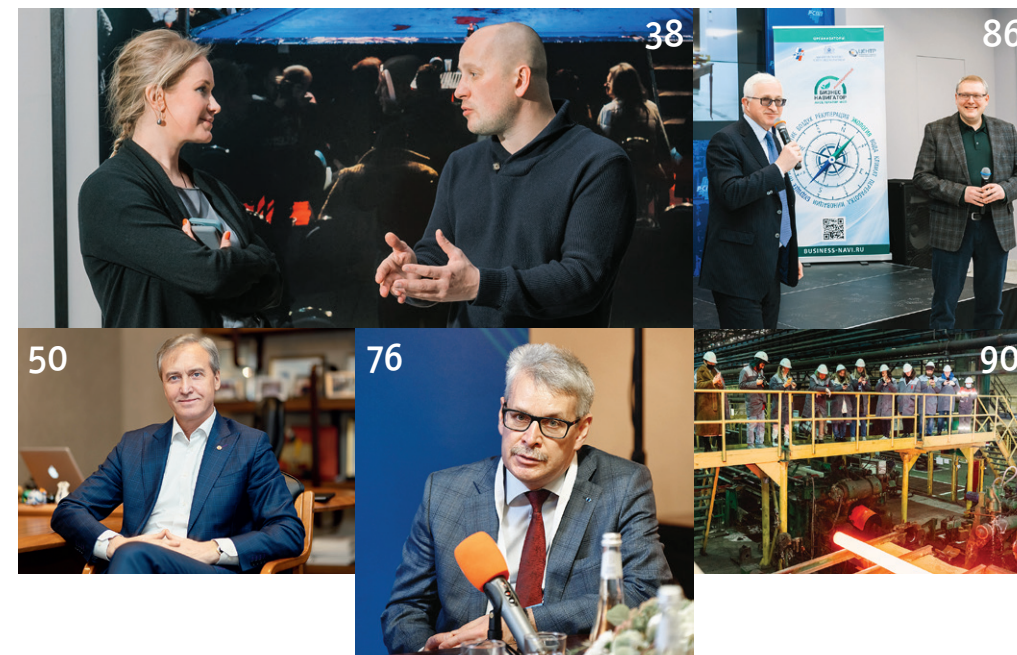
Решение этих задач требует поддержки Правительства РФ, прежде всего обеспечения предсказуемости деловой среды и благоприятных и стабильных условий реализации масштабных инвестиционных проектов в той части, которая зависит от внутренних решений (включая СПИК 2.0 и дорабатываемый механизм СЗПК), применения «формульного подхода» при резком изменении отдельных условий реализации проекта, где триггером выступают санкции (уровень

инфляции, дефицит бюджета, курс рубля и т.д.), и ряда других направлений работы. Такие решения прорабатываются.

Правительством РФ уже реализован ряд мер поддержки, как финансовых (докапитализирован Фонд развития промышленности и введены новые ориентированные на импортозамещение программы, предусмотрены субсидии «на оборотку» для системообразующих компаний, предусмотрен ряд мер поддержки для субъектов МСП и т.д.), так и регуляторных (в УПК РФ возвращена норма о возможности возбуждения уголовных дел только по материалам налогового ведомства, срок действия лицензий и других видов разрешительных документов автоматически продлевается на 12 месяцев, введён мораторий на плановые проверки бизнеса, перенесены требования по маркировке для отдельных видов продукции, по экологическим требованиям и ряд других).

Многие из этих мер были отработаны в рамках антиковидной антикризисной повестки, поэтому перезапуск наиболее эффективных инструментов не занял большого количества времени.

Так что эффективная работа Правительства РФ и Центрального банка и адаптивность отечественного бизнеса повышают вероятность воспользоваться этими вызовами для масштабной структурной перестройки и назревших институциональных изменений российской экономики.



СОДЕРЖАНИЕ

■ МОНИТОРИНГ

- 6 Индекс деловой среды в марте 2022 г.
- 12 Александр Ситников
Обзор изменений законодательства в ноябре 2021 – январе 2022 г.
- 20 Юбилейный съезд РСПП: новые горизонты сотрудничества государства и бизнеса

- 28 Минстрой России и РСПП: эффективное взаимодействие

- 34 Мастер-класс трезвой оценки ситуации и оптимизма

■ ЛИЧНОСТЬ С ГЛАВНЫМ РЕДАКТОРОМ

- 38 Павел Селуков: «Литература – дама благородная, но бедно одетая»

■ КОМПАНИИ И РЫНКИ

- 50 Сергей Юшин: «Мы будем увеличивать свою долю на мировом рынке»
- 56 Данила Козлов: «Россия обладает ценнейшими гастрономическими богатствами, и мы знакомим с ними людей»

- 60 Артём Виноградов: «Мы реально участвуем в процессах импортозамещения»
- 64 Николай Аленкин: «Инвестиции в недвижимость доступны каждому»
- 68 Евгений Смычагин: «Актуальность нашего проекта очевидна»

- 72 Рахим Янсуков
Кто и как учит предпринимателей в России

■ БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

- 76 Игорь Сухотин: «Акселерационные программы дают не только знания, но и практические навыки»
- 82 Елизавета Селезнёва: «Успех у того, кто много трудится!»

- 86 Подведены итоги «Инновационного бизнес-навигатора»

- 90 Бизнес-школа РСПП в гостях у друзей

- 96 Бизнес-школа РСПП – команда единомышленников

- 102 Жизнь дана на добрые дела

- 104 Виктор Куликов
Книжный экспорт Российской империи



Мониторинг

ЮБИЛЕЙНЫЙ СЪЕЗД РСПП: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА (СТР. 20)

17 декабря 2021 г. в Москве прошёл XXX отчётно-выборный съезд Российского союза промышленников и предпринимателей, приуроченный к 30-летию РСПП. Съезд по традиции стал завершающим мероприятием Недель российского бизнеса – 2021.

При участии Президента РФ Владимира Путина, членов Правительства РФ, глав ключевых министерств, членов Бюро Правления РСПП обсуждались приоритетные направления деятельности Союза, а также инвестиционная активность и ограничивающие её барьеры, климатическая повестка, профессиональное образование, развитие сектора ИТ, другие актуальные для предпринимательского сообщества вопросы. Президент РСПП Александр Шохин представил Отчётный доклад о деятельности РСПП за 2018–2021 гг. и о приоритетных направлениях дальнейшей работы на период 2022–2025 гг. Глава Союза отметил, что за прошедшие с момента создания РСПП годы повысилась эффективность взаимодействия предпринимательского сообщества и органов власти, причём бизнес фиксирует позитивные изменения и на федеральном, и на региональном уровне. Во многом эта заслуга формализованных инструментов и площадок взаимодействия, от Национальной предпринимательской инициативы и ОРВ до «регуляторной гильотины» и нового Регионального инвестстандарта.



Личность с главным редактором

ПАВЕЛ СЕЛУКОВ: «ЛИТЕРАТУРА – ДАМА БЛАГОРОДНАЯ, НО БЕДНО ОДЕТАЯ» (СТР. 38)

Собеседник Евгении Шохиной – прозаик, писатель, публицист, сценарист Павел Селуков. Он буквально ворвался в современную литературу, став финалистом престижных премий

«Большая книга» и «Национальный бестселлер». Сегодня Павел, безусловно, – один из самых ярких и самобытных молодых российских писателей.

Писать рассказы начал в 30 лет. На сегодняшний день у Павла вышло три книги: «Халулаец», «Добыть Тарковского», «Как я был Анной».

Печатался в журналах «Вещь», «Шо», «Знамя». Сейчас Павел работает над романом. Считает ли он себя талантливым литератором?

«Иногда говорят, что человек добился чего-то за счёт своего таланта. Так талант-то – не твой. Что ты сделал, чтобы у тебя появился талант? Сапоги сточил железные, дошёл куда-то, дракона победил? Это не вполне заслуженная вещь – то, что ты делаешь за счёт своего таланта, на одном таланте. Ты просто проводник. Почему ты – никто не знает.

А когда к этому таланту ещё много труда, на зубах этот роман делаешь, сделал, он хороший получился – это реально повод для гордости», – говорит Павел Селуков.

Мониторинг

МАСТЕР-КЛАСС ТРЕЗВОЙ ОЦЕНКИ СИТУАЦИИ И ОПТИМИЗМА (СТР. 34)

24 марта в рамках очередного учебного модуля Программы ЕМВА Бизнес-школы РСПП Президент РСПП, Президент НИУ ВШЭ, член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП Александр Шохин дал мастер-класс. Его ежегодные выступления перед слушателями давно стали традицией. Как и многие другие мероприятия Бизнес-школы, также по традиции встреча с главой РСПП была открытой и вызвала большой интерес в предпринимательском сообществе и среди представителей органов государственной власти. Самый вместительный зал РСПП был полон.

Конечно, сложившаяся ситуация – и экономическая, и политическая – не может не вызывать беспокойства в обществе в целом и в бизнес-среде в частности. Вопросов много. Получить ответы на них от такого профессионального,



авторитетного, опытного, компетентного во многих вопросах человека, как Александр Шохин, безусловно, дорогого стоит. И очень хорошо, что Бизнес-школа РСПП предоставляет для этого свою площадку. Анализируя сложившуюся экономическую ситуацию, Александр Шохин затронул вопросы сохранения уровня занятости в промышленности, реализации различных моделей импортозамещения, поддержки системообразующих предприятий, перспектив сотрудничества с Китаем и странами БРИКС.

Бизнес и общество

ИГОРЬ СУХОТИН: «АКСЕЛЕРАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ ДАЮТ НЕ ТОЛЬКО ЗНАНИЯ, НО И ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ» (СТР. 76)

Директор департамента социальной политики ПАО «ГМК "Норникель"» Игорь Сухотин рассказывает о благотворительной деятельности компании в регионах присутствия, различных акселерационных программах, которые «Норникель» совместно с партнёрами успешно реализует в настоящее время.

Мы поддерживаем проекты и деятельность организаций, направленную на социально-экономическое развитие регионов присутствия компании. Для нас важны социальное партнёрство и общественная активность, а именно – поддержка и развитие технологии межсекторного сотрудничества и социального партнёрства в местном сообществе. Значимым принципом благотворительной деятельности



является конкурсность. Это значит, что при распределении средств, направленных на благотворительные цели, мы проводим процедуру конкурса и привлекаем экспертов для оценки идей. Открытость, прозрачность и отчётность – базовые принципы в благотворительности, и наша компания – не исключение. Мы высоко ценим готовность к диалогу и сотрудничеству со всеми заинтересованными сторонами, ясность процедур принятия решений, предоставление отчётов о расходовании добровольных пожертвований.

ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ В МАРТЕ 2022 Г.

Результаты опроса компаний – членов РСПП свидетельствуют о начале нового кризиса в экономике.



Мария Глухова,
вице-президент –
управляющий директор
Управления
по экономической политике
и конкурентоспособности
РСПП, к. э. н.

Сводный Индекс впервые за 10 лет провалился до отметки 32 пункта (напомним, в пик кризиса 2014–2015 гг. он опускался до 34,1 пункта).

Наибольшую обеспокоенность у представителей бизнеса вызывает инфляция – индикатор «цены закупки» ушёл в область отрицательных значений. Помимо роста цен, компании видят угрозы для своей деятельности из-за появившихся проблем и ограничений в логистике, из-за волатильности на валютном и фондовом рынке.

Как и в кризис 2014–2015 гг., шоковые изменения в политике и экономике повлияли сильнее всего на личные оценки состояния делового климата.

Индекс рынка производимой продукции потерял 6,9 пункта – его значение равно по итогам мартовского опроса 40 пунктам.

Максимальное отклонение от значения, полученного в прошлом месяце, у индикатора «цены закупки» – он стал ниже на 22 пункта. О росте цен заявили 88 % респондентов, две трети из общего числа опрошенных остановились на ответе «цены выросли за месяц существенно».

Компании вынуждены в ответ на давление рынка также поднимать цены продаж – показатель составил 67,6 пункта, его значение примерно равно значению, полученному в феврале.

В текущих условиях произошло сокращение спроса –

МАКСИМАЛЬНОЕ ОТКЛОНЕНИЕ ОТ ЗНАЧЕНИЯ, ПОЛУЧЕННОГО В ПРОШЛОМ МЕСЯЦЕ, У ИНДИКАТОРА «ЦЕНЫ ЗАКУПКИ» – ОН СТАЛ НИЖЕ НА 22 ПУНКТА. О РОСТЕ ЦЕН ЗАЯВИЛИ 88 % РЕСПОНДЕНТОВ, ДВЕ ТРЕТИ ИЗ ОБЩЕГО ЧИСЛА ОПРОШЕННЫХ ОСТАНОВИЛИСЬ НА ОТВЕТЕ «ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ ЗА МЕСЯЦ СУЩЕСТВЕННО».



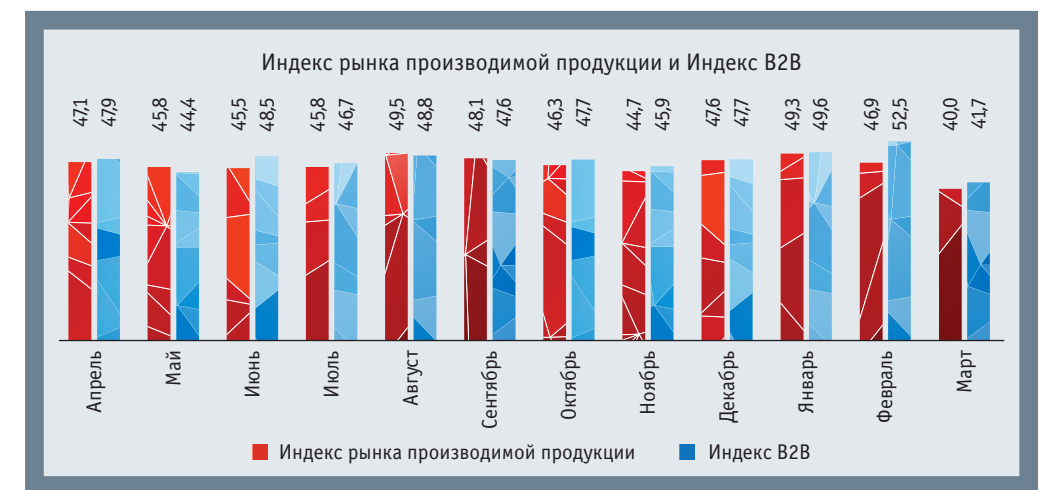
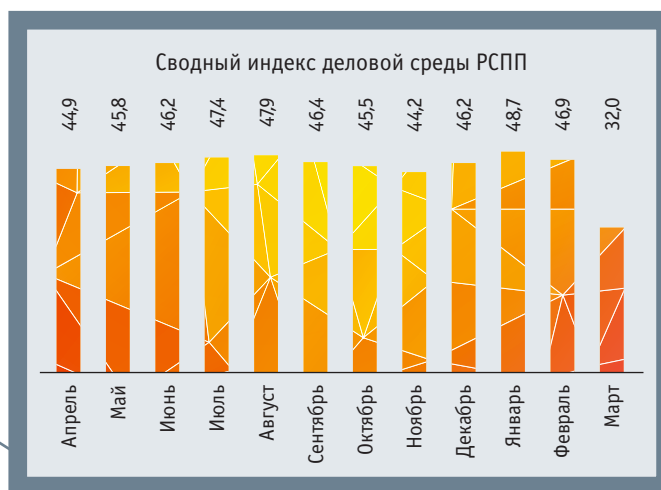
причём компании отметили снижение интереса в первую очередь к их продукции или услугам: если значение индикатора «спрос в отрасли» опустилось на 2,9 пункта, до значения 46,4 пункта, то значение «спроса на продукцию / услуги компаний» упало уже на 8,1 пункта, до 42,6 пункта.

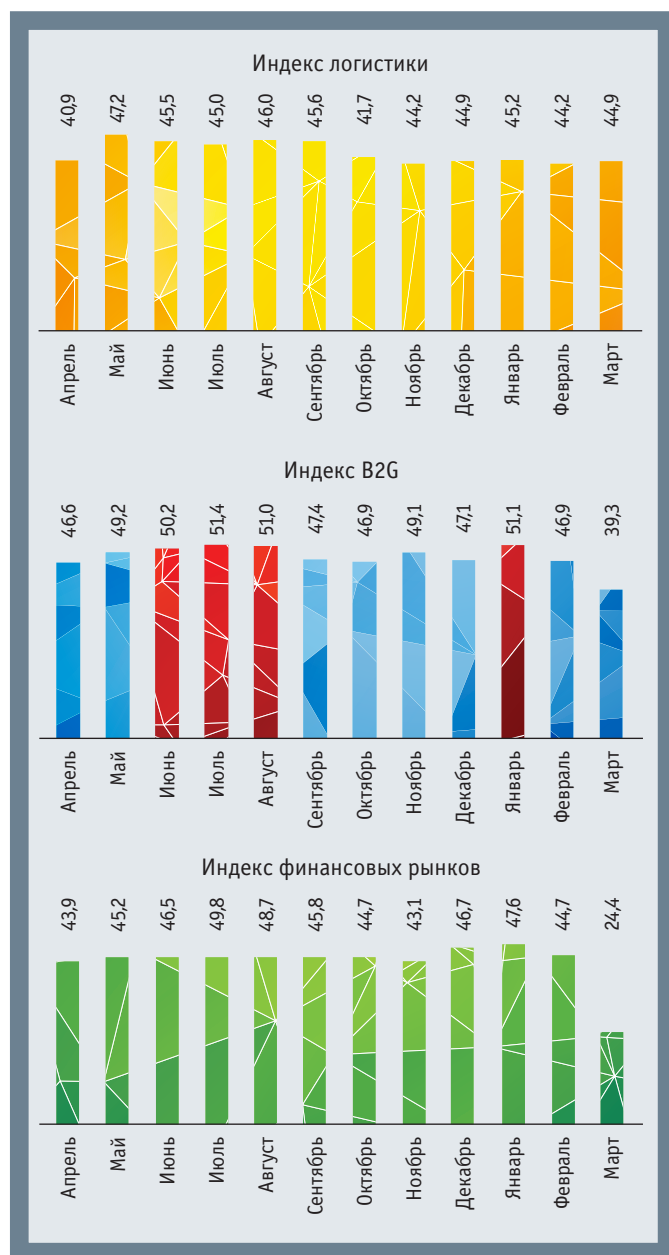
Оценки конкурентной среды остались почти неизменными, и компонент индекса составил в итоге 53,2 пункта.

Индекс B2B, который в феврале впервые за долгое время пересёк пограничную отметку 50 пунктов, упал в отчётный период до 41,7 пункта (–10,8 пункта).

Новых заказов стало меньше у пятой части опрошенных предприятий. До этого, по крайней мере в 2021 году, доля этого ответа не была выше 15 %. Соответственно, показатель «количество новых заказов» опустился до значения 45,6 пункта (–9,2 пункта).

НАИБОЛЬШУЮ ОБЕСПОКОЕННОСТЬ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА ВЫЗЫВАЕТ ИНФЛЯЦИЯ – ИНДИКАТОР «ЦЕНЫ ЗАКУПКИ» УШЁЛ В ОБЛАСТЬ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ.





Также компаниям стало сложнее выдерживать сроки выполнения заказов – в этом случае значение индикатора упало на 8 пунктов, до 40,5 пункта.

Заметно ухудшилась ситуация и с выполнением

контрактных обязательств – хотя большинство респондентов (86,1 %) заявили, что в их компаниях с выплатами за месяц ничего не изменилось, остальным пришлось дополнительно увеличить сроки выплат по контрактам. В то

же время треть участников опроса сообщили, что количество просроченных обязательств со стороны контрагентов выросло.

В итоге значение показателя «обязательства компаний перед контрагентами» снизилось на 11,9 пункта, до 45,8 пункта, а значение показателя «обязательства контрагентов» упало на 13,9 пункта, до 35 пунктов.

Значение Индекса логистики равно в отчётный период 36,3 пункта. Его снижение на 9,7 пункта однозначно связано с ухудшением оценок среднего времени доставки продукции и оценок сферы логистики в целом.

Индикатор «среднее время доставки» опустился до значения 33,1 пункта, на 12,5 пункта, а значение показателя «логистика в целом» стало ниже сразу на 15,6 пункта. В марте оно составило исторический минимум – 26,3 пункта. 42,6 % респондентов указали, что ситуация в сфере логистики за прошедший месяц стала хуже.

Динамика уровня складских запасов хотя и отрицательная, но отклонение, по сравнению с другими показателями, выглядит незначительным – по итогам марта индикатор остался около пограничной отметки, набрав 49,6 пункта (–0,8 пункта).

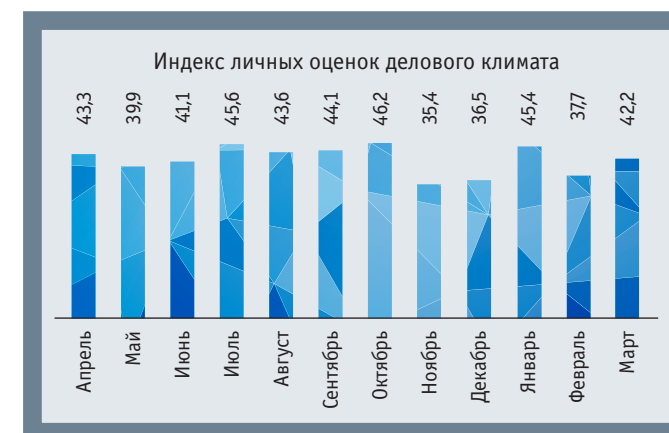
Индекс B2G в марте оказался ниже на 7,6 пункта.

Отрицательная динамика индекса обусловлена в первую очередь ухудшением отношений с иностранными партнёрами – об этом сообщили порядка 45 % участников

опроса. Две трети компаний остановились на нейтральном ответе. Этот индикатор замер на отметке 29,9 пункта, потеряв в марте 15,7 пункта.

По мнению четверти опрошенных, отношения с финансовыми институтами и банками также ухудшились. В прошлый отчётный период с этим готовы были согласиться менее 10 % компаний. За счёт перераспределения оценок показатель опустился до значения 36,7 пункта.

Только в случае оценки отношений бизнеса с органами власти зафиксирован рост значения – в этом случае компонент Индекса B2G перешёл в положительную зону оценки с 51,3 пункта, прибавив 1,7 пункта. Однако это не говорит о каких-либо подвижках к лучшему – большинство респондентов (около 95 %) не



видят никаких изменений в своих отношениях с властью.

Значение Индекса финансовых рынков в марте стало ниже почти в 2 раза – оно провалилось по шкале до 24,4 пункта, стартовав с февральского значения 44,7 пункта.

Колебания на валютном рынке, санкционные ограничения в финансовой сфере не

могли не сказаться на оценках бизнес-сообщества.

Почти половина всех участников опроса отметили, что состояние валютных рынков изменилось к худшему, причём подавляющее большинство из этого множества выбрало резко негативный ответ. Примерно та же картина наблюдается и в случае оцен-

ИНДИКАТОР «СРЕДНЕЕ ВРЕМЯ ДОСТАВКИ»
ОПУСТИЛСЯ ДО ЗНАЧЕНИЯ 33,1 ПУНКТА, НА 12,5 ПУНКТА, А ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ «ЛОГИСТИКА В ЦЕЛОМ» СТАЛО НИЖЕ СРАЗУ НА 15,6 ПУНКТА. В МАРТЕ ОНО СОСТАВИЛО ИСТОРИЧЕСКИЙ МИНИМУМ – 26,3 ПУНКТА. 42,6 % РЕСПОНДЕНТОВ УКАЗАЛИ, ЧТО СИТУАЦИЯ В СФЕРЕ ЛОГИСТИКИ ЗА ПРОШЕДШИЙ МЕСЯЦ СТАЛА ХУЖЕ.



ки динамики на фондовом рынке.

Показатель «состояние валютных рынков» упал сразу до значения 18,4 пункта (–24,6 пункта), а значение индикатора «состояние фондового рынка» потеряло 19,3 пункта и составило 22,2 пункта.

Несколько лучше выглядят оценки финансового положения компаний – в этом случае у компаний оказался некоторый запас прочности. Об ухудшении финансового положения сообщили чуть более трети опрошенных организаций, и среди ответов преобладает более мягкая формулировка «за месяц ситуация несколько ухудшилась».

Как и ожидалось, наибольшее отклонение значения у Индекса личных оценок – он отличается от других наибольшей чувствительностью к малейшим изменениям в деловом

климате, так как здесь фокус смещён на субъективные оценки представителей бизнеса, а не на оценку объективных показателей хозяйственной деятельности компаний.

Индекс личных оценок делового климата равен в отчётный период значению 10,4 пункта, его снижение радикально – индекс потерял в марте 34,1 пункта.

30,4 % респондентов считают, что ситуация ухудшилась существенно, 37,4 % оставались на более мягкой формулировке «состояние делового климата за месяц ухудшилось». Чуть более

четверти участников опроса выбрали ответ «ничего не изменилось», и только 4,4 % компаний поставили положительную оценку.

Индекс социальной и инвестиционной активности в марте 2022 г.

Кадровая политика компаний – членов РСПП, согласно итогам опроса, изменилась мало. Компании стали несколько реже нанимать сотрудников, однако по другим параметрам – по частоте применения мер по сокращению рабочего времени и по доле

Объём средств на социальные программы остался неизменным в 78,8 % опрошенных предприятий. Ответы «бюджет вырос» и «бюджет был сокращён» выбрали примерно равные доли компаний – порядка 10 %.



организаций, решивших уволить часть персонала, – всё осталось так же, как было в февральских данных.

Соответственно, сотрудников в отчётный период наняли 67,8 % опрошенных организаций (–11,6 п.п.). Меры, позволяющие оптимизировать издержки за счёт сокращения рабочего времени, применяли 10,2 % компаний. Увольнение сотрудников происходило также в десятой части компаний.

Социальные программы для сотрудников действовали, как и в феврале, в 76,3 % компаний. Иные социальные программы осуществляли 40,7 % опрошенных организаций, их доля за месяц стала меньше на 6,4 п.п.

68,5 % компаний, направлявших средства на социальные программы для сотрудников, выплачивали работникам дополнительные средства на социальные нужды, не предусмотренные в ТК РФ. 60,5 % организаций оплачивали путёвки (санаторно-курортное лечение, детский отдых).

Добровольное медицинское страхование действовало в 52,8 % опрошенных организаций.

Почти половина компаний оплачивали транспорт для сотрудников. 40,4 % предприятий обеспечивали работников питанием.

Жилищные программы для сотрудников были распространены в трети опрошенных компаний. В пятой части действовали программы дополнительного пенсионного страхования.

В целом распределение выглядит похожим на данные,



полученные в февральский раунд опроса. Значимо реже респонденты стали отмечать вариант «в компании действовали жилищные программы для работников».

Объём средств на социальные программы остался неизменным в 78,8 % опрошенных предприятий. Ответы «бюджет вырос» и «бюджет был сокращён» выбрали примерно равные доли компаний – порядка 10 %.

Напомним, что в прошлый отчётный период 27,5 % респондентов ответили, что бюджет на социальные программы в их компаниях вырос.

Опережающее обучение сотрудников вели 37,4 % компаний. Стажировки сотрудников проходили примерно в таком же числе организаций.

Реже всего компании организовывали временную занятость – этот вариант отметили только 14,8 % компаний.

Учитывая пересечение между категориями, суммар-

но в реализации дополнительных мер по снижению напряжённости на рынке труда принимали участие 56,5 % опрошенных компаний. В прошлый отчётный период их доля была немного выше – она достигала 62 %.

Инвестиционную активность проявляли в отчётный месяц 47,5 % организаций. Расхождение в 2,5 % с данными, полученными в феврале, укладывается в статистическую погрешность.

64,2 % компаний продолжили реализацию своих инвестиционных программ согласно графику и в полном объёме запланированных средств. 17 % предприятий отстали от графика, а 18,9 % были вынуждены сократить объёмы инвестиций (доля этого варианта выросла за месяц на 10 п.п.).

В то же время 7,5 % компаний сумели в текущих условиях увеличить объёмы инвестиционных вложений. **БР**

ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В НОЯБРЕ 2021 – ЯНВАРЕ 2022 Г.

В сегодняшнем Обзоре мы хотели бы рассказать про ряд важных законодательных изменений, вступивших в силу в ноябре 2021 – январе 2022 г. Обращаем ваше внимание на важный законопроект, посвящённый праву налоговых органов вводить запрет на отчуждение имущества организации после начала контрольных действий. Принятие данного законопроекта наделит контрольные органы ФНС России новыми существенными полномочиями. Также стоит упомянуть инициативу о создании нового «русского офшора» на территории Курильских островов для развития региона и стимулирования активности на островах, что может привлечь туда компании из дальневосточных регионов.

Также стоит упомянуть новые механизмы отмены доверенности через публикацию в реестре нотариусов, выводы, сформулированные в Обзоре судебной практики Верховного Суда РФ, по теме субсидиарной ответственности и ряд существенных изменений в Экологическом кодексе, касающихся квотирования выбросов парниковых газов в отдельных регионах.



Александр Ситников,
управляющий партнёр
VEGAS LEX

НАЛОГОВЫЕ ОРГАНЫ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ПРАВО ОПЕРАТИВНО БЛОКИРОВАТЬ ИМУЩЕСТВО БИЗНЕСА

НАЗВАНИЕ: проект Федерального закона № 47595-8 «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации».

О ЧЁМ: Законопроектом предложено предоставить налоговым органам с согласия вышестоящего налогового органа право принятия предварительных обеспечительных мер в виде запрета на отчуждение (передачу в залог) имущества налогоплательщика после:

- начала выездной налоговой проверки или

- составления акта камеральной налоговой проверки.

Обеспечительные меры предложено применять последовательно в отношении следующих групп имущества: недвижимость; транспорт/предметы дизайна служебных помещений; иное имущество (кроме ценных бумаг и готовой продукции, сырья и материалов); ценные бумаги.

Совокупная стоимость имущества, в отношении которого могут быть приняты такие меры, не может превышать сумму недоимки, а в случае их применения после вынесения решения о проведении выездной провер-



ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ПРЕДЛОЖЕНО ПРИМЕНЯТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО В ОТНОШЕНИИ СЛЕДУЮЩИХ ГРУПП ИМУЩЕСТВА: НЕДВИЖИМОСТЬ; ТРАНСПОРТ/ПРЕДМЕТЫ ДИЗАЙНА СЛУЖЕБНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ; ИНОЕ ИМУЩЕСТВО (КРОМЕ ЦЕННЫХ БУМАГ И ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ, СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ); ЦЕННЫЕ БУМАГИ.

ки – сумму разницы между среднеотраслевой налоговой нагрузкой и суммой уплаченных налогоплательщиком налогов.

Предварительные обеспечительные меры предлагается не применять к налогоплательщикам, у которых сумма уплаченных за три предшествующих года налогов превышает 2 млрд руб., а также в случаях, если отклонение от

среднеотраслевой нагрузки является небольшим.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям.

СТАТУС ЗАКОНОПРОЕКТА: на рассмотрении в Госдуме РФ.

СОЗДАНИЕ НОВОГО «РУССКОГО ОФШОРА» НА КУРИЛЬСКИХ ОСТРОВАХ

НАЗВАНИЕ: проект Федерального закона № 27883-8 «О внесении изменений в часть

вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

О ЧЁМ: для организаций, зарегистрированных на территории Курильских островов после 1 января 2022 г., предложены следующие преференции:

- освобождение от налогов на прибыль и имущество, а также от земельного и транспортного налогов;

- пониженные тарифы страховых взносов в размере 7,6 %;

- введение на территории Курильских островов таможенной процедуры свободной таможенной зоны.

Указанные преференции предоставляются на следующих условиях:

- организация не имеет обособленных подразделений, находящихся за пределами островов;



Для организаций, зарегистрированных на территории Курильских островов после 1 января 2022 г., предложен ряд преференций. В том числе освобождение от налогов на прибыль и имущество, а также от земельного и транспортного налогов.

- организация не осуществляет посредническую деятельность, производство и (или) переработку подакцизных товаров, добычу и (или) переработку углеводородного сырья, вылов ценных видов ракообразных (за исключением артемии и креветки). Конкретный перечень видов посреднической деятельности будет утверждён Минвостокразвития России по согласованию с Минфином России;

- доля «пассивных» доходов не должна превышать 10 %.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: юридическим лицам-инвесторам.

СТАТУС ЗАКОНОПРОЕКТА: 18.01.2022 принят Госдумой РФ в первом чтении.

С 29 ДЕКАБРЯ 2021 г. ПРОСТУЮ ДОВЕРЕННОСТЬ МОЖНО ОТМЕНИТЬ ЧЕРЕЗ ПУБЛИКАЦИЮ В РЕЕСТРЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НОТАРИАЛЬНОЙ ПАЛАТЫ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 06.12.2021 № 402-ФЗ «О внесении изменений в статью 189 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».

О ЧЁМ: по действующему законодательству, если третьему лицу предъявлена доверенность, о прекращении которой оно не знало и не должно было знать, права и обязанности, приобретённые в результате действий лица, полномочия которого прекращены, сохраняют

силу для представляемого и его правопреемников (п. 2 ст. 189 ГК РФ). В связи с этим при отмене доверенности одной из важных задач представляемого является скорейшее извещение всех третьих лиц, которым такая доверенность может быть предъявлена, об её отмене.

До конца 2021 г. применительно к доверенностям, выданным в простой письменной форме, существовало два способа обеспечить осведомлённость сразу всех третьих лиц об отмене такой доверенности, без необходимости уведомлять каждое такое третье лицо в отдельности.

Первый способ – это отмена доверенности в нотариальной форме в соответствии с абз. 2 п. 1 ст. 189 ГК РФ, предполагающей обращение к нотариусу и внесение нотариусом соответствующих сведений в реестр нотариальных действий. Все третьи лица считаются извещёнными об



ТЕПЕРЬ ПРОСТУЮ ДОВЕРЕННОСТЬ МОЖНО ОТМЕНИТЬ ПУТЁМ ПОДАЧИ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО РАСПОРЯЖЕНИЯ НА САЙТЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НОТАРИАЛЬНОЙ ПАЛАТЫ, ПОДПИСАННОГО УСИЛЕННОЙ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ ДОВЕРИТЕЛЯ.

отмене доверенности на следующий день после внесения указанных сведений в реестр (абз. 6 п. 1 ст. 189 ГК РФ). Для многих доверителей данный способ был неудобен тем, что для отмены простой доверенности требуется обращаться к нотариусу.

Второй способ – это публикация сведений об отмене доверенности в газете «Коммерсантъ». Однако данный способ также требует привлечения нотариуса для удостоверения подписи на соответствующем

заявлении (абз. 6 п. 1 ст. 189 ГК РФ), и при этом третьи лица считаются извещёнными об отмене доверенности не на следующий день (как в случае с нотариальной отменой доверенности), а лишь через месяц после публикации (абз. 6 п. 1 ст. 189 ГК РФ).

В связи с указанными недостатками существующих способов отмены доверенностей был принят рассматриваемый закон, который устанавливает ещё один механизм для отмены простых доверенностей.

Теперь простую доверенность можно отменить путём подачи соответствующего распоряжения на сайте Федеральной нотариальной палаты, подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью доверителя (абз. 3 п. 1 ст. 189 ГК РФ, ст. 34.3 Основ законодательства Российской Федерации о нотариате, утв. ВС РФ 11.02.1993 № 4462-1). Все третьи лица будут считаться извещёнными об отмене доверенности на следующий день после внесения этих сведений в реестр распоряжений об отмене доверенностей (абз. 6 п. 1 ст. 189 ГК РФ).

СТАТУС ЗАКОНА: вступил в силу с 29 декабря 2021 г.

ВС РФ¹ УКАЗАЛ НА НЕОБХОДИМОСТЬ БОЛЕЕ ДЕТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЙСТВИЙ КДЛ² В СПОРАХ О ПРИВЛЕЧЕНИИ К СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

НАЗВАНИЕ: Обзор судебной практики Верховного Суда РФ № 4 (2021), утверждён Президиумом Верховного Суда РФ 16.02.2022.

О ЧЁМ: ВС РФ сделал ряд важных выводов касательно оснований привлечения КДЛ к субсидиарной ответственности в делах о банкротстве унитарных предприятий и кредитных организаций³, в частности:

¹ Здесь и далее по тексту под ВС РФ подразумевается Верховный Суд РФ.

² Здесь и далее по тексту под КДЛ понимается контролирующее должника лицо (например, руководитель).

³ Выводы основаны на ранее принятых ВС РФ Определениях № 305-ЭС21-4666 (дело о банкротстве МУП «Управляющая компания жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства поселения Сосенское») и № 305-ЭС18-13210 (дело о банкротстве ПАО «АКБ "Балтика"»).



- одной из особенностей функционирования муниципальных унитарных предприятий, созданных для оказания услуг жилищно-коммунального хозяйства, является более высокая степень участия собственника имущества в их оперативной деятельности по сравнению, например, с корпорациями;
- при разрешении вопроса о наличии оснований для привлечения к субсидиарной ответственности руководителя

отсутствия встречного указания на необходимость подачи заявления о банкротстве могут расцениваться как обстоятельство, свидетельствующее о наличии у последнего намерения оказать содействие в преодолении кризисной ситуации (провести санацию), что исключает ответственность директора (действовавшего в соответствии с антикризисным планом) как лица, добросовестно полагавшегося

ния. При этом банковская деятельность на финансовом рынке является строго и детально урегулированной, в частности предъявляется значительное количество требований к перечню органов управления, а также к персональному составу лиц, в них входящих;

- при решении вопроса о наличии оснований для привлечения к субсидиарной ответственности контролирующих лиц кредитной организации надлежит исследовать вопрос соблюдения при заключении сделок корпоративных норм и правил, действующих в банке, нормативных актов. В частности, совершение (одобрение) сделки на основании положительного заключения (рекомендации) профильного подразделения банка (в том числе кредитного департамента) предполагает, что действия ответчика не отклонялись от стандартов разумности и добросовестности, обычно применяемых в этой сфере деятельности. На истце

ПРИ РЕШЕНИИ ВОПРОСА О НАЛИЧИИ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОНТРОЛИРУЮЩИХ ЛИЦ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НАДЛЕЖИТ ИССЛЕДОВАТЬ ВОПРОС СОБЛЮДЕНИЯ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛОК КОРПОРАТИВНЫХ НОРМ И ПРАВИЛ, ДЕЙСТВУЮЩИХ В БАНКЕ, НОРМАТИВНЫХ АКТОВ.

унитарного предприятия, ведущего деятельность в сфере жилищно-коммунального хозяйства, должны учитываться обстоятельства, свидетельствующие о намерении собственника имущества провести санацию предприятия;

- извещение руководителем предприятия собственника его имущества о возникших финансовых затруднениях и

на подобное поведение собственника имущества предприятия;

- особенность функционирования кредитных организаций состоит в том, что они осуществляют деятельность на финансовом рынке, что обуславливает необходимость наличия в их штате значительного количества сотрудников, в том числе в органах управле-

лежит бремя опровержения названной презумпции.

Рассматриваемая позиция ВС РФ имеет важное значение для правоприменительной практики рассмотрения споров о привлечении КДЛ к субсидиарной ответственности. Тенденция привлечения к ответственности в последнее время ужесточается. Выводы ВС РФ позволяют надеяться на справедливый подход суда и отсутствие очевид-

ного перевеса в пользу государства (АСВ, ФНС России).

КОМУ ИНТЕРЕСНО: руководителям и собственникам кредитных организаций, унитарных предприятий.

СТАТУС ДОКУМЕНТА: утверждён 16.02.2022.

ПОДГОТОВЛЕН К ПРИНЯТИЮ ПРОЕКТ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА О КВОТИРОВАНИИ ВЫБРОСОВ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ

НАЗВАНИЕ: проект Федерального закона № 37939-8 «О проведении эксперимента по ограничению выбросов парниковых газов в отдельных субъектах Российской Федерации».

О ЧЁМ: Государственной Думой РФ рассмотрен в трёх чтениях и принят законопроект, предусматривающий проведение эксперимента по сокращению выбросов парниковых газов и достижению «углеродной нейтральности» на территории отдельных регионов страны.

На начальном этапе проведения эксперимента предполагается только на территории Са-

халинской области – с 1 сентября 2022 г. по 31 декабря 2028 г., однако законопроект позволяет в дальнейшем расширить географию его применения и на другие субъекты РФ.

В целом законопроект призван расширить идеи, заложенные в недавно вступившем

ризации выбросов и поглощений парниковых газов, которая ежегодно осуществляется уполномоченным органом на территории субъекта РФ;

- система квотирования выбросов парниковых газов, квоты на которые проектируются и ежегодно устанавливаются

ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМОЙ РФ РАССМОТРЕН В ТРЁХ ЧТЕНИЯХ И ПРИНЯТ ЗАКОНОПРОЕКТ, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩИЙ ПРОВЕДЕНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТА ПО СОКРАЩЕНИЮ ВЫБРОСОВ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ И ДОСТИЖЕНИЮ «УГЛЕРОДНОЙ НЕЙТРАЛЬНОСТИ» НА ТЕРРИТОРИИ ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНОВ СТРАНЫ.

в силу Федерального закона от 02.07.2021 № 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов», в том числе за счёт создания реального рынка для оборота углеродных единиц – верифицированного результата реализации климатического проекта, выраженного в массе парниковых газов, эквивалентной 1 т углекислого газа.

Основными элементами эксперимента являются:

- региональный кадастр парниковых газов, в который вносятся данные об инвента-

для регулируемых организаций на основании специальной методики с учётом особенностей применяемых технологий, объёма инвестиций, выручки и объёма бюджетных отчислений;

- углеродная отчётность регулируемых организаций, которая должна будет отражать в том числе верифицированные данные об объёмах выбросов парниковых газов за предшествующий год, а также сведения о выполнении (невыполнении) квот.



Превышение установленных квот на выбросы является основанием для начисления соответствующей платы по правилам и ставкам, которые будут установлены Правительством РФ.

К ключевым нововведениям эксперимента также можно отнести создание системы обращения и зачёта единиц выполнения квот на выбросы парниковых газов. Как следует из названия, такие единицы присваиваются регулируемой организации в случае, если объём её выбросов парниковых газов за отчётный год не превысил установленную квоту.

Как и углеродные единицы, получаемые в рамках реализации климатических проектов (Закон № 296-ФЗ), единицы выполнения квот подлежат зачислению на специальный счёт регулируемой организации в реестре углеродных единиц.

Оба вида единиц могут быть использованы регулируемой организацией для зачёта в счёт выполнения квот за последующие периоды либо реализованы третьим лицам.

Отнесение региональных организаций к регулируемым будет осуществляться высшим исполнительным органом субъекта РФ на основании данных об осуществляемой такой организацией деятельности и объёма выбросов парниковых газов.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: предприятиям и хозяйствующим субъектам, осуществляющим эмиссию парниковых газов.

СТАТУС ЗАКОНОПРОЕКТА: на момент подготовки Обзора законопроект принят Госдумой РФ в третьем чтении.

Начинают действовать новые правила

ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ I и II классов опасности

НАЗВАНИЕ: Информационное письмо Минприроды России от 11.01.2022 «Новые условия работы с отходами I и II классов опасности с 1 марта 2022 года».

О ЧЁМ: Минприроды России напоминает о начале действия отдельных положений Федерального закона от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», устанавливающих

централизованный порядок обращения с отходами I и II классов опасности.

В соответствии с новым порядком все образованные в результате деятельности хозяйствующих субъектов отходы I и II классов подлежат передаче федеральному оператору – ФГУП «Федеральный экологический оператор» либо уполномоченному им оператору – организации, которая заключила договор с федеральным оператором и была включена в федеральную схему обращения с отходами I и II классов опасности.

Услуги федерального оператора и уполномоченных операторов оказываются на основании типовых договоров по форме, утверждённой Правительством РФ, и по стоимости, не превышающей значение предельного (максимального) тарифа.

Оказание услуг, связанных с деятельностью по сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию и размещению отходов I и II классов опасности, иными организациями более не допускается.

За отходообразователями сохраняется право на самостоятельное обращение с собственными отходами при наличии у них объектов обезвреживания и (или) размещения отходов I и II классов опасности.



При этом за отходообразователями сохраняется право на самостоятельное обращение с собственными отходами при наличии у них объектов обезвреживания и (или) размещения отходов I и II классов опасности. В таком случае они будут обязаны предоставлять отчётность о полном жизненном цикле своих отходов в специальную информационную систему – ФГИС ОПВК, положение о которой утверждено Постановлением Правительства РФ от 18.10.2019 № 1346.

Через данную систему также осуществляется подача заявок на заключение с федеральным оператором договора на обращение с отходами. В связи с чем для своевременного перехода к новым условиям работы всем хозяйствующим субъектам необходимо заблаговременно пройти регистрацию во ФГИС ОПВК по ссылке <http://gisopvk.ru>.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, в процессе хозяйственной и иной деятельности которых образуются отходы I и II классов опасности.

СТАТУС ДОКУМЕНТА: действует с 1 марта 2022 г.

Изменение порядка начисления процентов на сумму требований кредиторов кредитных, страховых организаций, негосударственного пенсионного фонда

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 30.12.2021 № 484-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)"».

О ЧЁМ: Закон предусматривает изменение порядка начисления процентов на сумму требований кредиторов кредитных, страховых организаций, негосударственного пенсионного фонда, в отношении которых введён мораторий, выраженных в иностранных валютах. В частности:

- по требованиям кредиторов, выраженным в долларах США и евро, проценты начисляются исходя из двух третей соответствующей по валюте денежного обязательства

Закон предусматривает изменение порядка начисления процентов на сумму требований кредиторов кредитных, страховых организаций, негосударственного пенсионного фонда, в отношении которых введён мораторий, выраженных в иностранных валютах.

(обязанности по уплате обязательных платежей) средней арифметической процентной ставки, рассчитываемой Банком России из средневзвешенных процентных ставок по привлечённым российскими кредитными организациями вкладам в долларах США, евро, отнесённым к группе вкладов, включающих срок привлечения 91 день;

- по требованиям кредиторов, выраженных в иных иностранных валютах, проценты начисляются исходя из двух третей средней арифметической процентной ставки, рассчитываемой Банком России из средневзвешенных процентных ставок по привлечённым российскими кредитными организациями вкладам в евро, отнесённым к группе вкладов, включающих срок привлечения 91 день.

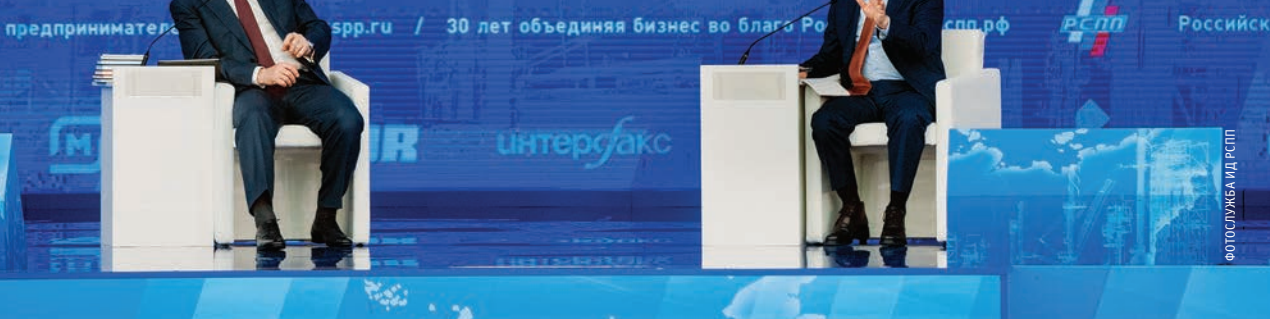
Ранее проценты по таким требованиям начислялись исходя из ставки ЛИБОР.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: кредиторам кредитных, страховых организаций, негосударственного пенсионного фонда.

СТАТУС ЗАКОНОПРОЕКТА: вступил в силу 10.01.2022. **БР**



XXX СЪЕЗД РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КРЕМЛЕВСКИЙ ДВОРЕЦ 17 ДЕКАБРЯ



ЮБИЛЕЙНЫЙ СЪЕЗД РСПП: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

17 декабря 2021 г. в Москве прошёл XXX отчётно-выборный съезд Российского союза промышленников и предпринимателей, приуроченный к 30-летию РСПП. Съезд по традиции стал завершающим мероприятием Недель российского бизнеса – 2021.

При участии Президента РФ Владимира Путина, первого заместителя Председателя Правительства РФ Андрея Белоусова, руководства Государственной Думы и Совета Федерации ФС РФ, глав ключевых министерств, членов Бюро Правления РСПП обсуждались ключевые достижения РСПП и приоритетные направления деятельности Союза на перспективу, включая стимулирование инвестиционной активности, климатическую повестку, трансформацию системы профессионального образования, развитие сектора ИТ, другие актуальные для предпринимательского сообщества вопросы.

Президент РСПП Александр Шохин представил Отчётный доклад о деятельности РСПП за 2018–2021 гг. и приоритетных направлениях дальнейшей работы на период 2022–2025 гг.

Он отметил, что за прошедшие с момента создания РСПП годы повысилась эффективность взаимодействия предпринимательского сообщества и органов власти, причём бизнес фиксирует позитивные изменения и на федеральном, и на региональном уровне. Во многом эта заслуга формализованных инструментов и площадок взаимодействия, от Национальной предпринимательской инициативы и ОРВ до «регуляторной гильотины» и нового Регионального инвестстандарта.

«За 30 лет изменился и сам российский бизнес. Пусть не всегда можно говорить о глобальном лидерстве, хотя в ряде секторов позиции российских компаний на мировых рынках неплохие, несмотря на недобросовестную конкуренцию, но бизнес сохраняет высокую инвестиционную активность даже в кризис, успешно внедряет новые технологии, повышает производительность и цифровизуется», – сказал Президент РСПП.

Александр Шохин отметил, что во время пандемии COVID-19 бизнес подтвердил высокий уровень социальной ответственности – закупал лекарства и средства защиты, помогал медицинским организациям, поддерживал уязвимые категории граждан, стимулировал вакцинацию работников своих компаний.

«В целом благодаря совмест-

ным и бизнесом мерам поддержки, как системным, так и чисто антикризисным, удалось не допустить серьёзного падения экономики. РСПП активно участвовал в подготовке Общенационального плана действий, обеспечивающего восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения в экономике. В целом пандемия замедлила, но не остановила развитие российского бизнеса. В разгар ограничительных мер 30 % опрошенных РСПП компаний рассматривали эти новые вызовы как возможность максимально использовать ранее внедрённые инновации и усилить позиции на рынке. Правда, некоторые секторы так и не восстановились – здесь, очевидно, требуется продление мер поддержки и на более длинный горизонт», – сказал Александр Шохин.

Подводя предварительные итоги системных направлений работы РСПП, Александр Шохин отметил, что Союз много и успешно работал в сфере

устойчивого развития, включая климатическую повестку.

Президент РСПП подробно остановился на достижениях Союза в сфере профессионального образования, включая независимую оценку квалификации кадров, обозначил успехи в экологической сфере, снижении административной нагрузки на бизнес посредством реализации механизма «регуляторной гильотины», стимулировании инвестиционной активности через созданные и обновлённые инструменты поддержки, включая СПИК 2.0, КППК, СЗПК.

«Но все озвученные достижения не означают, что проблемы с деловым климатом решены. Рост цен и тарифов, нехватка кадров, усиление конкуренции на рынке в условиях нестабильного спроса, высокие налоги, сохраняющиеся административные барьеры, проблемы с доступом к современным технологиям ограничивают развитие бизнеса», – подытожил Александр Шохин.

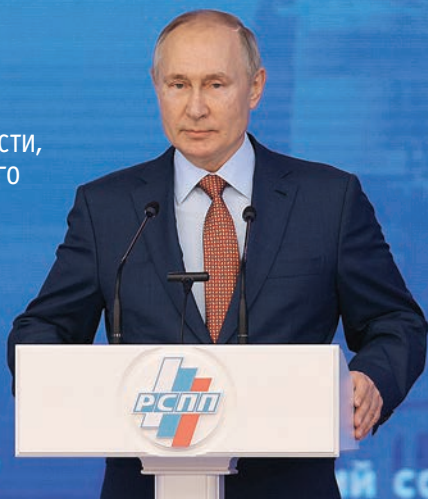
Открывая дискуссию по приоритетным направлениям дея-



Президент РФ Владимир Путин награждает коллектив РСПП почётным знаком Российской Федерации «За успехи в труде»

«Союз зарекомендовал себя как надёжный партнёр всех ветвей власти, институтов гражданского общества. При вашем участии укрепляются конструктивные отношения государства и бизнеса».

Владимир Путин,
Президент РФ



тельности РСПП в 2022–2025 гг., Александр Шохин обозначил наиболее значимые темы. В их числе вопросы повышения предсказуемости условий ведения бизнеса, как на системном уровне, так и с использованием точечных механизмов (СПИК 2.0, СЗПК), стимулирования частных инвестиций, климатического регулирования, повышения конкурентоспособности промышленности и развития несырьевого экспорта и т.д.

Выступая на съезде, Президент РФ Владимир Путин поздравил РСПП с 30-летием.

«Союз зарекомендовал себя как надёжный партнёр всех ветвей власти, институтов гражданского общества. При вашем участии укрепляются конструктивные отношения государства и бизнеса», – подчеркнул глава государства.

«Признателен вам за такое деятельное участие и весомый вклад в реализацию общенациональной повестки, в увеличение кадрового, инвестиционного, промышленного и экспортного потенциала России», – сказал Президент РФ.

Он заявил, что Россию после восстановления экономики

ждут масштабные перемены. «В России предстоит трансформация всей экономической жизни: после быстрого экономического восстановления нужен качественный рост», – сообщил Владимир Путин.

Финансовые результаты компаний Российской Федерации в этом году демонстрируют существенный рост по сравнению как с 2020 г., так и с 2019 г., нельзя просто «проехать» этот устойчивый денежный поток, необходимо расширять капитальные вложения в экономику России, чтобы сохранять конкурентоспособность, заявил Президент РФ.

По его словам, «полученный сейчас финансовый ресурс – это мощный ресурс для расширения производства, наращивания капиталовложений – того, что движет экономику страны вперёд».

«Со многими присутствующими в этом зале мы встречались в марте этого года, когда договорились о том, что правительство вместе с деловыми кругами подготовит дополнительные меры поддержки проектов, которые финансируются за счёт собственного капитала

бизнеса. Сегодня предлагаю обменяться мнениями – насколько успешно продвигается эта работа, какие проблемные вопросы ещё не решены», – сказал Владимир Путин.

Министр экономического развития РФ Максим Решетников в своём выступлении отметил, что сегодня эффективно восстанавливается «целый перечень отраслей».

«Чтобы получить устойчивую волну роста инвестиций, нужны усилия, связанные с инвестиционным климатом, – необходимо выровнять условия ведения инвестиций во всех регионах страны», – подчеркнул министр, уточнив, что часть рисков бизнеса в условиях неопределённости государство возьмёт на себя.

«Наша задача – не заместить частные инвестиции бюджетными, основной упор делается на то, чтобы частные инвестиции шли в экономику», – сказал Максим Решетников.

Министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров сообщил о планах Минпромторга распространить механизм специнвестконтрактов (СПИК 2.0) на проекты экологической модернизации промышленности.

«Мы прорабатываем возможность распространить сферу применения СПИК на проекты экологической модернизации как промышленности, так и других сфер экономики», – сказал Денис Мантуров.

Среди задач министерства он упомянул формирование сквозных межотраслевых проектов по цифровизации промышленности. Также Денис Мантуров обозначил направления, в развитии которых министерство ожидает поддержки РСПП.



Максим Решетников, Министр экономического развития РФ



Антон Силуанов,
Министр финансов РФ



Леонид Казинец, президент Ассоциации «Национальное объединение застройщиков жилья» (НОЗА), член Бюро Правления РСПП, Андрей Белоусов, первый заместитель Председателя Правительства РФ



Александр Дюков, председатель правления и генеральный директор ПАО «Газпром нефть», член Бюро Правления РСПП



Андрей Гурьев, глава Российской ассоциации производителей удобрений, член Бюро Правления РСПП



Александр Шохин и Валерий Фальков, Министр науки и высшего образования РФ



Денис Мантуров, Министр промышленности и торговли РФ



Павел Грачёв, заместитель председателя совета директоров, неисполнительный директор Группы «Детский мир»



Антон Котяков, Министр труда и социальной защиты РФ



Григорий Берёзкин, председатель совета директоров Группы компаний ЕСН, член Бюро Правления РСПП



Александр Шохин и Александр Козлов, Министр природных ресурсов и экологии РФ



Виктор Вексельберг, председатель совета директоров АО «Группа компаний «Ренова»», член Бюро Правления РСПП



Роман Троценко, председатель совета директоров ООО «Инфраструктурная корпорация «АЕОН»», член Бюро Правления РСПП, Андрей Комаров, член Правления РСПП, сопредседатель Комитета по профессиональному обучению и профессиональным квалификациям РСПП, Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России»



Кирилл Дмитриев, генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций



Вагит Алекперов, член Бюро Правления РСПП

ФОТО: ДМИТРИЙ НОВИКОВ/ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

«Что касается развития кадровых ресурсов, начинаем системную работу с Минпросвещения по федеральному проекту "Профессионалитет". В дальнейшем все сферы охватим, если это направление поддерживает РСПП», – сказал Денис Мантуров.

Первый заместитель Председателя Государственной Думы ФС РФ Александр Жуков в своём выступлении отметил значительную роль РСПП в развитии законодательной деятельности в части трудовых отношений.

«При участии РСПП в короткий срок мы подготовили поправки в Трудовой кодекс, регулирующие дистанционную занятость. Максимально эффективные формулировки учли интересы всех заинтересованных сторон», – сказал он.

Заместитель Председателя Совета Федерации ФС РФ Николай Журавлёв высоко оценил уровень взаимодействия РСПП и Совета Федерации.

«Был принят ряд федеральных законов, направленных на повышение инвеститивности бизнеса, в том числе через СЗПК, в чём РСПП сыграл ключевую роль», – сказал Николай Журавлёв.

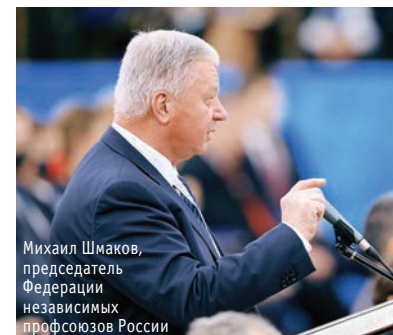
Министр финансов РФ Антон Силуанов сообщил о росте прибыли российского бизнеса в 2021 г. По его словам, нужны стимулирующие инструменты для того, чтобы она оставалась в стране и способствовала развитию экономики. Антон Силуанов отметил, что сейчас у бизнеса «хорошая прибыль» в сравнении с прошлыми годами: по оценке министра, в 2,8 раза

выше уровня 2020 г. и в 1,7 раза больше, чем было в 2019-м.

«Объёмы прибыли, которую получают наши предприниматели, сопоставимы с объёмом расходов федерального бюджета. Вопрос – как распорядиться этими ресурсами?» – подчеркнул министр.

Минфин России ожидает от бизнеса предложения, как стимулировать предпринимателей направлять полученную прибыль в страну, а не за границу, отметил министр. Власти пытаются это сделать в первую очередь мотивационными инструментами.

Министр здравоохранения РФ Михаил Мурашко в своём выступлении отметил, что ситуация с коронавирусом оказывает огромное влияние на деловую активность в стране. Среди наи-



Михаил Шмаков, председатель Федерации независимых профсоюзов России



Игорь Нечаев, председатель совета директоров АО «МХК «ЕвроХим»», член Правления РСПП



Игорь Зюзин, председатель совета директоров ПАО «Мечел», член Бюро Правления РСПП



Александр Винокуров, президент инвестиционной компании Marathon Group, член совета директоров торговой розничной сети «Магнит», и Алексей Мордашов, председатель совета директоров ПАО «Северсталь», член Бюро Правления РСПП



Дмитрий Пумпянский, вице-президент РСПП, член Бюро Правления РСПП, Татьяна Гвилава, председатель Российско-арабского делового совета, Михаил Якобашвили, президент ООО «Орион Наследие»

более эффективных способов борьбы с пандемией он назвал ограничительные меры и соблюдение социальной дистанции в случае, если ситуация с коронавирусом ухудшится.

Председатель Федерации независимых профсоюзов России Михаил Шмаков высоко оценил работу РСПП на площадке РТК.

«Та система социального партнёрства, которая выработана в нашей стране, является лучшей в мире. Мы с вами начали с чистого листа. Один из самых главных законов, который был принят нашими совместными усилиями, – это Трудовой кодекс», – сказал глава ФНПР.

С ним согласился Министр труда и социальной защиты РФ Антон Котяков. Среди заслуг РСПП он отметил введение в Трудовой кодекс понятия уда-

лённой занятости, что, по его словам, «позволило сохранять занятость отдельных граждан именно в таком режиме». Также при поддержке РСПП в ТК были приняты поправки в части внедрения электронного документооборота в трудовой сфере.

Вице-президент РСПП, член Бюро Правления РСПП Дмитрий Пумпянский поднял вопросы стимулирования инвестиционной активности бизнеса, минимизации барьеров для инвестиционных проектов. Он подчеркнул, что в России, несмотря на кризис, инвестиционная активность растёт.

Он отметил, что в некоторых случаях предприятия сталкиваются с техническими и методическими трудностями. Например, вступившие в силу с весны этого года утверждё-

нные Роспотребнадзором новые санитарные правила и нормы предусматривают применение среднегодовых предельно допустимых концентраций (ПДК) загрязняющих веществ в атмосферном воздухе вместо применявшихся ранее средне-суточных.

«Требования стали более жёсткими. И для ряда веществ нормы учреждены вообще впервые. Однако, к сожалению, в настоящее время отсутствуют производственные технологии, которые могли бы обеспечить достижение некоторых целевых показателей ПДК», – сказал Дмитрий Пумпянский. – Также пока нет необходимых методик расчётов, не сформирована нормативная база. Внедрение новых форм требует от предприятий реализации целого ряда меро-



Максим Акимов, генеральный директор, председатель правления, член совета директоров АО «Почта России», и Александр Шохин



Алексей Репик, президент Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», член Правления РСПП, и Александр Калинин, президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России»

приятий, связанных с созданием новых систем и методов контроля для получения комплексного экологического разрешения, а без него нельзя работать».

Комментируя выступление Дмитрия Пумпянского, Владимир Путин подчеркнул, что Правительство РФ понимает необходимость максимальной стабильности фискальных условий и будет из этого исходить.

«Правительство РФ должно было предпринять необходимые шаги и увеличить нагрузку на "нефтянку", на металлургию. Это связано с текущей конъюнктурой», – сказал Владимир Путин.

Глава государства заверил: «Коллеги из правительства понимают, что они должны по

максимуму соблюдать стабильность условий фискальной нагрузки, будут из этого исходить, будут стремиться к тому, чтобы полностью исполнять взятые на себя обязательства».

Глава Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) Кирилл Дмитриев рассказал о работе «фонда фондов» по первым рассматриваемым проектам.

Сопредседатель Комитета РСПП по профессиональному обучению и профессиональным квалификациям Андрей Комаров в своём выступлении поднял вопрос о необходимости регионального запуска проекта «Профессионалитет» на регионы и учреждения СПО, предложил закрепить законодательно выплату стипендий

участникам проекта из числа студентов колледжей.

Комментируя выступление Дмитрия Пумпянского, Владимир Путин сообщил, что российские власти направят 30 млрд руб. на качественную подготовку кадров в колледжах, средства должны быть эффективно истрачены.

Он перечислил и другие направления эффективного использования этих средств. Подготовка таких специалистов, отметил он, должна быть на современном уровне, с использованием современных методик, механизмов и инструментов.

Выступление председателя совета директоров АО «МХК "ЕвроХим"» Игоря Нечаева было посвящено участию РСПП и компаний – членов Союза в реализации климатической повестки. Он подчеркнул, что бизнес крайне заинтересован улучшать экологию в городах своего присутствия и готов поддержать федеральный проект «Чистый воздух» нацпроекта «Экология». В 12 городах России, которые попадают в эксперимент по квотированию, уже есть проекты, волонтерские движения, которые помогут в достижении поставленной цели. Но эксперименту требуется доработка, чтобы ускорить его завершение и распространить этот опыт на другие города и регионы.

Комментируя предложения Игоря Нечаева, Владимир Путин отметил: «Двенадцать городов, где ситуация требует держать на особом контроле [вопросы с экологией]... Я обращаюсь к вам с настоятельной просьбой: не откладывать в долгий ящик и приступать к

работе сейчас, ничего не переносить. Есть вещи, которые не надо переносить. У нас лимит времени исчерпан. Нужно добиваться результата конкретного так, чтобы люди реально видели этот результат, чувствовали его на своём здоровье, речь идёт о наших людях».

Президент РФ отметил, что Европа хочет ввести новые экологические правила для развивающихся экономик, которые для них труднодостижимы. «Тогда, говорят представители этих развивающихся экономик, мы никогда с вами не сравнимся. Вы всё время будете наращивать какие-то к нам требования», – сказал он.

Владимир Путин считает, что требования должны распространяться справедливо на всех участников мировой экономической жизни и учитывать разные уровни. «Ведь ответственность за накопленные выбросы в атмосфере несут промышленно развитые государства. Они и должны взять на себя наибольшую нагрузку, чтобы решать эту задачу. Как же по-другому? Иначе это какой-то новый вид экологического неокOLONIALИЗМА», – сказал глава государства.

Владимир Путин заявил, что меры поддержки ИТ-сферы работают, об этом свидетельствует в том числе большое количество частных технопарков в стране.

Президент РФ добавил, что нужно подумать о повышении конкурентоспособности российской экономики. По его мнению, решение данной задачи трудно представить без активного развития ИТ-сферы. Также Президент РФ отметил



Андрей Бокарев, президент АО «Трансмашхолдинг», член Бюро Правления РСПП, Олег Белозёров, генеральный директор – председатель Правления ОАО «РЖД», член Бюро Правления РСПП



Андрей Костин, президент-председатель Правления Банка ВТБ (ПАО), член Бюро Правления РСПП



Михаил Осеевский, президент ПАО «Ростелеком», член Бюро Правления РСПП



Александр Шохин и Дмитрий Пумпянский

необходимость повышения технологического суверенитета страны.

В рамках съезда были подписаны два соглашения – о сотрудничестве РСПП с Министерством науки и высшего образования РФ и Министерством природных ресурсов и экологии РФ.

На съезде были подведены итоги всероссийских конкурсов РСПП. Звания лауреатов юбилейного Всероссийского конкурса деловой журналистики РСПП были удостоены редактор отдела «Финансы» журнала Forbes Яна Милюкова, главный редактор радиостанции Business FM Илья Копелевич. Лучшим ньюсмейкером был признан президент – председатель правления ВТБ Ан-

дрей Костин. «Лучшим отраслевым изданием» признали журнал «Станкоинструмент», «Лучшими региональными СМИ» – газету «Коммерсант» (Прикамье) и портал Gorod48 (Липецк). Спецдиплом за вклад в освещение деятельности РСПП получило информационное агентство ТАСС.

Победителем конкурса РСПП «Лучшее региональное отделение – 2021» стало Свердловское областное отделение РСПП. Наград в различных номинациях конкурса также были удостоены Вологодское отделение РСПП, Мордовское республиканское отделение РСПП, Севастопольское, Оренбургское, Ростовское, Красноярское и Самарское отделения.

БР



ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Минстрой России и РСПП: ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Министр строительства и ЖКХ РФ Ирек Файзуллин и Президент РСПП Александр Шохин провели совещание по вопросам взаимодействия в сфере технического регулирования и совершенствования нормативной базы в строительстве.

Присутствовавшие на мероприятии представители производственных и строительных компаний, профессионального сообщества и руководство Минстроя России сошлись во мнении об успешности выполнения практически всех пунктов Дорожной карты по сотрудничеству Минстроя России и РСПП, принятой в 2019 г. В результате взаимодействия удалось представить на утверждение актуализированную концепцию совершенствования системы технического нормирования и регулирования в отрасли, провести работу по разработке технического регламента ЕАЭС «О безопасности строительных материалов

и изделий», создать механизм оперативного закрепления однотипных решений в нормативных документах и др.

«Один из приоритетов деятельности нашего министерства – это снятие избыточных барьеров и снижение административной нагрузки на участников строительного рынка. В текущей ситуации нам нужно усилить взаимодействие, чтобы и промышленность, и стройкомплекс могли ещё активнее заниматься полезной для экономики страны и благосостояния наших граждан работой с наименьшими бюрократическими издержками», – подчеркнул глава Минстроя России Ирек Файзуллин.

«По итогам почти двухлетней деятельности можно уверенно констатировать, что диалог между министерством и РСПП позволил вывести работу по совершенствованию технического регулирования на новый уровень. Теперь наша общая задача на сегодня – это

подготовка новой Дорожной карты сотрудничества с учётом актуальных вызовов и возможностей», – сказал Президент РСПП Александр Шохин.

Одной из ключевых тем повестки совещания стала программа по расширению применения металла в строительстве. Обсуждая её, Ирек Файзуллин отметил, что со стороны министерства уже идёт активная работа по актуализации необходимой нормативной базы для этой задачи. Вместе с тем он призвал представителей промышленности и строительства более предметно заняться конкретными вопросами внедрения новых конструктивных решений и технологий под расширение использования продукции металлопроката.

Участниками совещания было принято решение об утверждении в июне 2022 г. новой Дорожной карты по сотрудничеству в сфере технического регулирования и совершенствования нормативной базы в строительстве между Минстроем России и РСПП.

БР

ОПК: ПЕРСПЕКТИВЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

12 апреля в Омске прошло выездное заседание Комиссии РСПП по ОПК. Заседание проходило в рамках XXIII Сибирского промышленно-инновационного форума «ПромТехЭкспо-2022».

Ключевая тема заседания Комиссии – вопросы межрегиональных связей предприятий в создании новых импортозамещающих производств и диверсификации оборонно-промышленного комплекса в условиях санкционных ограничений.

Вёл мероприятие сопредседатель Комиссии Михаил Дмитриев.

Губернатор Омской области Александр Бурков в ходе заседания поделился с участниками



OMSKPORTAL.RU

ми мероприятия наработками региона в импортозамещении. За последние 3 года на поддержку проектов по импортозамещению из бюджета Омской области направлено порядка 2 млрд руб. В регионе открыто сразу несколько импортозамещающих производств, в их числе три установки по выпуску фенол-аце-

тона, изопропанола и изопропилбензола.

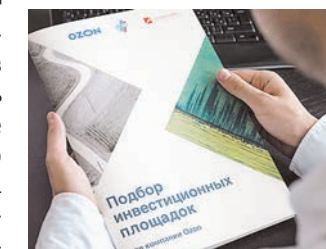
Мария Юргелас, управляющий директор Управления развития секторов экономики и цифровой трансформации РСПП, рассказала участникам заседания о предложениях, выработанных для поддержки предпринимателей в условиях санкционных ограничений.

БР

Сервис по подбору инвестиционных площадок

Российский союз промышленников и предпринимателей совместно с НО «Национальная ассоциация агентств инвестиций и развития» (НААИР) запустил новый сервис по подбору площадок под инвестиционные проекты в регионах.

Сервис предоставляет предпринимателям уникальную возможность в короткие сроки подобрать потенциальные свободные площадки и помещения по всей стране для реализации конкретных инвестиционных проектов. При этом под-



Цель сервиса – подбор для инвесторов инвестиционных площадок (земельных участков, готовой инфраструктуры, преференциальных зон) по требуемым параметрам в 85 регионах России с целью последующего размещения и запуска инвестиционных проектов.

Сервис предоставляется всем российским и иностранным компаниям – членам РСПП, намеренным инвестировать в проекты на территории России.

Подбор актуальных площадок в 85 регионах России по одному запросу составляет от 3 до 7 дней (до трёх регионов) в зависимости от охвата территории поиска и требований к площадкам.

БР



Россия и Иран развивают деловое сотрудничество

6 апреля 2022 г. в здании Российского союза промышленников и предпринимателей в рамках бизнес-миссии иранских компаний в Россию состоялся Российско-иранский бизнес-форум, собравший представителей российских и иранских государственных структур и компаний из семи промышленных секторов экономики.

В рамках Форума прошли переговоры в расширенном составе Президента РСПП Алек-

сандра Шохина с главой иранской делегации, заместителем Министра промышленности и торговли Исламской Республики Иран, генеральным директором Организации развития торговли Ирана Алирезой Пейман-Паком.

«Сегодня, когда весь мир находится в состоянии структурного кризиса, беспрецедентного санкционного давления, когда рушатся ранее достигнутые договорённости и системы отношений, наступает время

для энергичных действий. Российские промышленники, входящие в РСПП, настроены на всеобъемлющее укрепление российско-иранского экономического сотрудничества и реализацию совместных конкретных проектов со своими визави в Иране. Перечень сфер взаимного интереса более чем обширен: это нефтегазовая и нефтехимическая промышленность, транспорт, горная промышленность, машиностроение, энергетика, строительство, АПК, логистика и многое другое», – сказал Президент РСПП.

В целях усиления диалога между бизнес-кругами двух стран Президент РСПП предложил создать Российско-Иранский совет делового сотрудничества.

В ходе В2В-встречи представители более 90 компаний из Ирана и России имели возможность наладить деловые связи и найти новых партнёров с целью наращивания объёма двустороннего экономического сотрудничества. **БР**

В центре внимания – климатические проекты

РСПП направил в Правительство РФ предложения по распространению на климатические проекты механизмов государственной поддержки реализации инвестиционных проектов.

«Климатические проекты могут не только стать основным средством достижения Россией углеродной нейтральности к 2060 году, но и обеспечить целый ряд положительных социально-эко-

номических эффектов, в том числе стать одним из драйверов инвестиционной активности, инновационного развития, эффективным инструментом борьбы с лесными пожарами, сохранения биоразнообразия и пр.», – сказал статс-секретарь – вице-президент по правовому регулированию и правоприменению РСПП Александр Варварин.

Среди наиболее перспективных проектов по сокра-

щению выбросов и (или) увеличению поглощения парниковых газов – проекты по лесозащите, лесоразведению, лесовосстановлению, переходу на устойчивое управление лесами, охране водно-болотных угодий, рекультивации деградированных земель, проекты по энергосбережению и повышению энергетической эффективности производства и передачи тепловой и электрической энергии: устойчивое управление отходами и др. **БР**

Состоялся Российско-китайский онлайн бизнес-форум

29 марта в формате телемоста прошёл «Онлайн Бизнес-форум промышленных предприятий Российской Федерации и провинции Шаньдун (КНР)», связав несколько городов и регионов.

Вице-президент – управляющий директор Управления международного двустороннего сотрудничества РСПП Сергей Красильников выступил с приветственным словом перед участниками и поблагодарил Российско-китайскую палату по содействию торговле машинно-технической и инновационной продукцией и пилотную зону регионального торгово-экономического сотрудничества «Китай – ШОС» за организацию Форума.

По мнению Сергея Красильникова, в текущих условиях принципиально важно максимально быстро решать возникающие вопросы в ручном режиме, в том числе при участии крупнейших деловых объединений двух стран.

Также вице-президент РСПП подчеркнул, что на протяжении десятилетий РСПП оставался в авангарде сотрудничества с Китаем.

Торжественная часть Бизнес-форума завершилась подписанием соглашений о сотрудничестве с китайской международной инвестиционной корпорацией «Хуамин». Генеральный директор КМИК «Хуамин» г-н Ли Чжэн пред-



ставил участникам мероприятия проекты китайского делового центра «Парк Хуамин».

В заключение мероприятия член Комитета по международному сотрудничеству РСПП, модератор Бизнес-форума, руководитель Центра стратегического развития Российско-китайской палаты Павел Устюжанинов выразил слова

признательности почётным гостям, спикерам и участникам мероприятия: «Мы будем активно содействовать российским предпринятиям, предприятиям провинции Шаньдун, пилотной зоны "ШОС – Китай" в организации совместных торговых, инфраструктурных и инвестиционных проектов», – заверил он. **БР**



ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕГИОНАХ

5 апреля 2022 г. в ходе совещания под председательством Президента РСПП Александра Шохина представители региональных отделений Союза обсудили меры поддержки промышленных компаний в текущей экономической ситуации.

Рассматривались вопросы поддержки судостроительной и металлдобывающей отраслей, оборонной промышленности, инновационного бизнеса.

Александр Шохин отметил, что за последнее время региональными отделениями подготовлено большое количество предложений, многие из которых реализованы.

«В частности, введён мораторий на возбуждение дел о банкротстве по заявлениям

кредиторов. Он будет действовать до 1 октября 2022 года. До 1 декабря 2023 года отложено введение обязательной маркировки молочной продукции для фермерских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов. До 1 сентября 2022 года продовольственные магазины не будут передавать информацию в систему мониторинга маркировки о проданной молочной продукции, а до 1 марта 2023 года – о бутылированной воде», – сказал Александр Шохин.

Глава РСПП добавил, что компании, участвующие в госзакупках, смогут получать в 2022 г. в качестве аванса до 90 % от цены контракта. Кроме того, запущена программа льготных оборотных кредитов для системообразующих

компаний, введён ряд мер поддержки для субъектов МСП, запрещены плановые проверки бизнеса.

Директор Департамента стратегического развития и корпоративной политики Минпромторга России Алексей Матушанский сообщил, что список поддерживаемых предприятий системообразующих отраслей расширен с 591 организации до 1110.

«Для этих организаций запущено льготное оборотное кредитование под 11 %. На эту меру поддержки заложено 40 млрд рублей, предполагаем, что получится выделить порядка полутриллиона льготных кредитов. Ведётся работа с 12 банками, уже начались первые выдачи. Очевидно, что этих средств недостаточно. Мы будем пытаться обособить выделение дополнительных средств, нужно ещё порядка 80 млрд рублей, что

поможет стабилизировать ситуацию», – сказал Алексей Матушанский.

Исполнительный директор Союза промышленников и предпринимателей Волгоградской области Виктор Фокин как важную меру обозначил необходимость введения нормативного критерия стоимости жизненного цикла как приоритетного для субъектов МСП, работающих в инновационном бизнесе.

Председатель ставропольской краевой ассоциации «Люминофор-Альянс» Владимир Фаддеев отметил, что рентабельность предприятий малой химии низкая в связи с существованием длинной цепочки технологических переделок. По его словам, на базе площадки в Ставрополье можно организовать институт по исследованию материалов для выпуска высокотехнологичных изделий. Этот шаг будет способствовать осуществлению импортозамещения в полном объёме.

Руководитель регионального отделения РСПП в Республике Марий Эл Наталья Соловьёва отметила вымывание оборотных средств у компаний, поэтому, по её мнению, одной из важных потребностей сегодня не только для системообразующих предприятий являются кредиты под разумные проценты на оборотные средства.

Подводя итоги заседания, Президент РСПП Александр Шохин подчеркнул, что предложения от региональных отделений РСПП будут собраны и обобщены.

ПРЕДМЕТ ОБСУЖДЕНИЯ – ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

7 апреля 2022 г. в РСПП состоялось расширенное заседание Комитета по интеграции, торгово-таможенной политике и ВТО под председательством члена Бюро Правления РСПП Алексея Мордашова. Участники заседания обсудили вопросы торговой повестки в современных реалиях.

В заседании приняли участие Президент РСПП Александр Шохин, член Бюро Правления РСПП, член Коллегии (министр) по торговле Евразийской экономической комиссии Андрей Слепнев, заместитель директора Департамента торговой политики Евразийской экономической комиссии Михаил Черкаев, заместитель директора Департамента торговых переговоров Министерства эко-



ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

номического развития РФ Дарья Давыдова.

Главными темами обсуждения стали меры по повышению устойчивости экономики государств – членов Евразийского экономического союза в части регулирования внешней торговли, текущие и планируемые к проведению торговые переговоры Евразийского экономического союза с третьими странами, а также вопросы организации работы по вовлечению бизнеса в консультации по торговой повестке.

БР



ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП



МАСТЕР-КЛАСС ТРЕЗВОЙ ОЦЕНКИ СИТУАЦИИ И ОПТИМИЗМА

24 марта в рамках очередного учебного модуля Программы EMBA Бизнес-школы РСПП Президент РСПП, Президент НИУ ВШЭ, член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП Александр Шохин дал мастер-класс. Его ежегодные выступления перед слушателями давно стали традицией. Как и многие другие мероприятия Бизнес-школы, также по традиции встреча с главой РСПП была открытой и вызвала большой интерес в предпринимательском сообществе и среди представителей органов государственной власти. Самый вместительный зал РСПП был полон.

ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ: ПОТРЕБНОСТЬ В РЕФОРМАХ

Конечно, сложившаяся ситуация – и экономическая, и политическая – не может не вызывать беспокойства в обществе в целом и в бизнес-среде в частности. Вопросов много. Получить ответы на них от такого профессионального, авторитетного, опытного, компетентного во многих вопросах человека, как Александр Шохин, безусловно, дорогого стоит. И очень хорошо, что Бизнес-школа РСПП предоставляет для этого свою площадку.

Открывая встречу, Александр Шохин отметил, что события

последних месяцев не только изменили экономическую ситуацию в стране, но и заставили нас задуматься об изменении парадигмы российской экономики, общества в целом.

То санкционное давление, которое сейчас оказывается на Россию, – это не санкции 2014–2015 гг. и не «классический» экономический кризис 2008–2009 гг. или 1998 г. Тогда было более или менее понятно, что и как делать. Мы осознавали себя частью мировой экономики и имели возможность действовать по уже опробованным сценариям.

Сегодняшние санкции фактически направлены на разрушение российской экономики и даже российской государственности. И, безусловно, идёт экономическая война на выживание.

Но выживание невозможно без развития – ориентация просто на выживание ставит под вопрос не только долгосрочные, но и среднесрочные перспективы. Если не сохранить хотя бы минимальную инвестиционную активность, то после периода адаптации к санкционным режимам компании и экономика в целом могут

оказаться лишены резервов для развития. Соответственно, необходимо сочетание антикризисных мер для того, чтобы не допустить разрушения экономики, и системных, ориентированных на развитие.

Анализируя сложившуюся экономическую ситуацию, Александр Шохин затронул вопросы сохранения уровня занятости в промышленности, реализации различных моделей импортозамещения, поддержки системообразующих предприятий. Отдельный, очень важный вопрос – перспективы сотрудничества с Китаем и странами БРИКС.

ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА ГОСУДАРСТВОМ

Вторая часть мастер-класса была посвящена ответам на вопросы.

Президент Бизнес-школы Евгения Шохина попросила Президента РСПП высказать своё мнение о том, за счёт каких конкретно инструментов господдержки можно сегодня помочь российским производственным компаниям не только пережить кризис, но и развиваться, двигаться вперёд.

Отвечая на вопрос, Александр Шохин заметил, что для того, чтобы, условно говоря, выпустить тысячу станков вместо сотни, нужен прежде всего обеспеченный спрос на эту продукцию. Если есть потребитель, вопрос решаемый.

В настоящее время использование кредитных ресурсов для инвестиционных целей практически исключено. Господдержка реализуется за счёт нескольких государственных программ. В частности, речь

идёт о программах Фонда развития промышленности. Это один из самых эффективных механизмов господдержки, который сегодня следует дополнительно докапитализировать, – есть очевидный запрос со стороны бизнеса на такое решение. Продлено действие механизма специальных инвестиционных контрактов в формате СПИК 1.0. Действует СПИК 2.0, который ориентирован прежде всего на поддержку высокотехнологичных проектов. Есть корпоративные программы повышения конкурентоспособности. Несомненно, можно говорить и о ответственности инвестиционных налоговых вычетов, хотя полноценно они работают лишь в отдельных регионах. Важно сохранить и даже нарастить поддержку экспорта – в ситуации, когда компаниям необходимо выходить на новые, на самые простые рынки, она становится крайне востребованной.

Правда, не все из существующих инструментов работают эффективно. Например, СЗПК – соглашение о защите и поощрении капиталовложений. Почти 2 года назад оно было законодательно закреплено, установлен временный порядок заключения этих соглашений, который год назад перестал действовать. И уже в течение года такие соглашения не заключаются, потому что Правительство РФ вырабатывает новый порядок их действия. Между тем главным в этом соглашении является сохранение условий ведения бизнеса на весь период реализации конкретного проекта, причём работающие стабговорки



Игорь Куимов, генеральный директор ОАО «Холдинговая компания Элинар»



Сергей Слипченко, вице-президент по корпоративным вопросам ФМИ в России и Беларуси, Виктор Черепов, вице-президент РСПП по социальной политике и трудовым отношениям



Андрей Грачёв, вице-президент ПАО «ГМК "Норильский никель"»



Сергей Аноприенко, заместитель Министра природных ресурсов и экологии РФ

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



Александр Шохин, Президент РСПП



Сергей Слипченко



Денис Кравченко, депутат Госдумы РФ, Наталья Кравченко, директор по стратегическому развитию Кругового движения Национальной технологической инициативы



ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

представлены в небольшом количестве инструментов. В условиях кризиса это особенно важно. Сегодня идея стабильности – регуляторной, фискальной – отчасти решена только в отношении крупных инвесторов, исключение – СПИК 2.0, где нет требования по размеру инвестпроекта (но довольно сложная процедура). А что делать остальным? Вопрос, требующий оперативного решения.

Климатическая повестка, международное сотрудничество

Отвечая на вопрос о перспективах реализации климатической повестки, Александр Шохин отметил, что, по его мнению, сейчас добровольные климатические проекты компаний должны продолжаться и поддерживаться государством, например интересный «серный проект» «Норникеля». При этом с учётом ограничения доступа

к технологиям и оборудованию возможны изменения по срокам реализации проектов.

Сейчас на климатической повестке стоит тема энергоперехода, может потребоваться внести определённые коррективы в ранее согласованные решения, но, конечно, не снимать эти вопросы с повестки дня. С учётом того, что на внутреннем рынке в сложившейся ситуации может «скопиться» большое количество энергетических ресурсов, можно сегодня особое внимание обратить на газификацию отдалённых регионов.

Отвечая на вопрос о перспективах международного сотрудничества в сложившихся условиях, глава РСПП сказал: «Отгородиться от мира невозможно. И нам нужно исходить из того, что наша модель развития экономики остается встроенной в систему международного разделения труда. Мы не можем решить все проблемы, переориентовавшись на Китай. В условиях закрытой экономики технологическое развитие обеспечить не удастся».

Финансовая политика и предпринимательская инициатива

Разумеется, были и вопросы, касающиеся финансовой политики. Александр Шохин считает, что сейчас на уровень инфляции будут прежде всего влиять логистические проблемы, остановка производств вследствие разрыва кооперационных связей и т.д. Изменения ключевой ставки решить эту проблему не в состоянии. При этом Центробанк, подняв ключевую ставку, решил одну важную задачу – не допустил оттока вкладов из бан-



Владимир Седов, основатель компании «Аскона», председатель городского совета директоров предприятий города Ковров Владимирской области, Ольга Забралова, представитель от исполнительной власти Московской области в Совете Федерации ФС РФ

ков. «Возможно, в ближайшее время мы дождемся применения каких-то других подходов к рынку капитала и каких-то механизмов, которые позволят бюджету сформировать резервы, например через покупку госдолга Центральным банком», – сказал Александр Шохин.

Ещё один вопрос, который волновал присутствующих, касался возможных изменений при осуществлении контрольно-надзорной деятельности, её особенностей в сложившейся ситуации.

Александр Шохин подчеркнул, что начиная с 2014 г., когда был введён первый пакет санкций, представители бизнеса говорили, что единственный способ преодолеть эти санкции – раскрепостить предпринимательскую инициативу в стране. Никакие меры государственной поддержки не в состоянии компенсировать последствия процессуального давления. Недавно РСПП направил в Правительство РФ целый пакет предложений в этой сфере.

«Мы 10 лет бились за изменение практики, при которой



Гульнара Хасьянова, генеральный директор ПАО «Микрон»

уголовные дела по налоговым преступлениям передавались в суд без проведения налоговой проверки. Ранее передавать в суд дела по налоговым преступлениям могла только Федеральная налоговая служба, затем такое право получили и другие силовые ведомства. Буквально неделю назад был принят закон, согласно которому нельзя передавать в суд дело по налоговым преступлениям без налоговой проверки. То есть удалось вернуться к действующей ранее норме, которая фактически признавала своего рода презумпцию невиновности налогоплательщика. При этом расширились возможности для досудебного урегулирования вопросов», – констатировал Александр Шохин.

Тем не менее нормализация взаимоотношений правоохранительных, судебных органов с бизнесом по-прежнему остаётся актуальной.

Вопросы к Александру Шохину касались и социальной ответственности бизнеса, роли предпринимателей в обществе в непростых современных эко-



Александр Шохин и Владимир Резников, президент Международного общества «Рыбаки & Охотники»

номических условиях. Может ли эта роль подвергнуться какой-либо корректировке?

По мнению главы РСПП, в связи с кардинальным изменением ситуации сейчас имеет смысл говорить о новом общественном договоре. Но для этого необходимо чётко сформулировать своего рода концепцию общественной жизни в новых условиях. Поэтому задача власти – объяснить саму конструкцию и экономической, и общественной жизни на ближайшие годы.

Завершая встречу, разговор на которой шёл в основном о проблемах, связанных с политическими и экономическими событиями последних месяцев, и обсуждались прогнозы на ближайшее будущее, Александр Шохин кратко резюмировал всё сказанное: «Я – оптимист!»

Дискуссия получилась очень живой и насыщенной, и даже после окончания мастер-класса его участники ещё долго не расходились, продолжая обсуждать ключевые для бизнес-сообщества темы.

БР

ПАВЕЛ СЕЛУКОВ: «ЛИТЕРАТУРА – ДАМА БЛАГОРОДНАЯ, НО БЕДНО ОДЕТАЯ»

Собеседник Евгений Шохин – прозаик, писатель, публицист, сценарист Павел Селуков. Он буквально ворвался в современную литературу, став финалистом престижных премий «Большая книга» и «Национальный бестселлер». Сегодня Павел, безусловно, – один из самых ярких и самобытных молодых российских писателей.

– Давайте будем говорить не только о литературе, но прежде всего начнём с ваших личных моментов. С самого начала. Писателями становятся или рождаются?

– Алексей Иванов – наш замечательный писатель – говорил: «Я с детства хотел быть писателем». Меня это всегда поражало, потому что я писателем, наверное, лет до 30 быть не хотел. И даже сейчас не уверен, что хочу.

До 15 лет у меня вообще была нормальная жизнь. Я занимался карате, дзюдо. Ходил в школу. Когда из школы выгнали, пошёл на кладбище могилы копать. Всё





было прекрасно, и жизнь кипела. Я был человеком дела, а не человеком слова. Как говорится, это две большие разницы.

В 10-м классе я влюбился в девушку-отличницу. И своей знакомой девчонке, которая была довольно умная, в отличие от меня, говорю: «Что делать-то, Лена?» Она говорит: «Ты – тупой. Это надо признать. А она – умная». Отвечаю: «Да. Надо как-то эту пропасть преодолеть».

И она мне посоветовала: «Ты книжки начни читать». И я начал... То есть это редкая ситуация с книгами – у меня

появилось совершенно чёткое понимание, зачем читаю книжки. И я читал так же, как тренировался. Если мне надо сто раз от пола на кулаках отжаться – мучаюсь, но отжимаюсь. И так же с книгами.

Первая книга, которую прочитал, была «Я – вор в законе. На зоне». Потом был Корецкий, «Одиссея сыщика Гурова». Но каким-то неведомым образом качество книг постепенно повышалось.

В какой-то момент мне в руки попал Ремарк. Слава богу за Ремарка – потому что он стал мостиком от «Я – вор в законе. На зоне» к условному

Хемингуэю. То есть после Ремарка открывается путь только к хорошей литературе.

Потом прочитал «Фиесту». Понял, что есть Париж, Памплонна, коррида. Мои горизонты расширились неимоверно. Пермь меня уже не устраивала в каком-то смысле тогда – та жизнь, которой я жил. А с девушкой ничего не сложилось, естественно.

– Потому что уже вы стали для неё очень умным?

– Просто она меня не любила. Грустный такой ответ. Мотивация ушла, а читать продолжал. Втянулся в это дело.

И чем хуже была моя эмпирическая жизнь, тем слаще мне читалось. Книжки как возможность пожить чужой жизнью, посмотреть на мир чужими глазами, побывать в очень далёких странах.

Тебе 18, сидишь на стоянке, зима. Ты покормил куриными головами стояночных собак. Зашёл в эту промерзшую, холодную стоянку, сел в кресло и открыл – неважно что: Достоевского или хоть бы Майн Рида...

И чем хуже была действительность, тем глубже я воспринимал тексты, тем легче мне было в них уходить. И тем, видимо, как-то безотчётно лучше я усваивал эту языковую фактуру, палитру. В этом смысле мне повезло. У меня с 15 до 30 лет всё в жизни было настолько плохо, насколько возможно. Поэтому я довольно глубоко ушёл в литературу.

– А в чём заключались ваши жизненные сложности в тот период?

– Дело было даже не столько в эмпирической жизни.

Я просто не понимал, зачем я живу. Меня в подростковом возрасте начали эти вопросы мучить – смысл жизни и т.д. Но у большинства людей эти мучения заканчиваются годам к 20. Они устраиваются на работу, находят свою профессиональную нишу.

А я эту нишу не мог найти, не получалось. Работал охранником в ночном клубе, дворником, формовщиком на заводе. На работу как на каторгу ходил, мне ничего не нравилось.

Я оказался таким неприкаянным парнем.

Мне с работягами, с мужиками на заводе, уже не о чем было говорить по большому счёту. Приходилось постоянно сознательно упрощать свой язык, чтобы с ними быть на одной волне. Я к тому времени уже перечитал очень много книг.

А когда к интеллигентным людям прибавался, для них я был какой-то такой зверюшкой с окраины Перми, не своим.

У меня есть рассказ забавный – «Бердяев». Про то, как человек Бердяева перечитал и что из этого получилось. Там в конце вывод: алкоголь, сигареты по паспорту продаём, а Бердяева – просто так. Он же намного опаснее любого пива.

И у меня было такое: я не понимал, кто я. Я работяга или философ какой-то доморощенный. До 30 лет это сильно отравляло мою жизнь, потому что человек – социальное животное.

Когда моя жена забеременела, я вроде загорелся. Прочитал «Как любить детей» Януша Корчака. Решил, что буду реализовывать педагогический проект. Я – ладно, со мной уже всё понятно: не сложилось. Сейчас вот в сына вложусь, и он...



«ЧЕМ ХУЖЕ БЫЛА ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ, ТЕМ ГЛУБЖЕ Я ВОСПРИНИМАЛ ТЕКСТЫ, ТЕМ ЛЕГЧЕ МНЕ БЫЛО В НИХ УХОДИТЬ. И ТЕМ, ВИДИМО, КАК-ТО БЕЗОТЧЁТНО ЛУЧШЕ Я УСВАИВАЛ ЭТУ ЯЗЫКОВУЮ ФАКТУРУ, ПАЛИТРУ».



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Это типичная ошибочная надежда отцов: мне не удалось – сын добьётся. А сын умер...

– **Что вам дало сил пережить эту ужасную потерю?..**

– Я много читал Библию, как я её понимал. Пытался молиться, и это во мне жизнь поддерживало. То есть Иисус Христос стал моим героем. И это меня сохранило в каком-то смысле до 30 лет.

А в 30 лет на сайте Пермской Гражданской палаты мне по-

палась статья «Где она, великая русская православная реформация?» А я-то как раз Флоренского читаю, Булгакова, Бердяева. Я вообще уже теософ. Знаю, кто такие Ангелус Силезиус, Теофраст Бомбаст Парацельс.

Я взял и ответил на поставленный вопрос пространным текстом. Мне звонит председатель Гражданской палаты, говорит: «Преврати свой комментарий в статью». – «Да я не умею». – «Никто не умеет.

Сядь и преврати». Я сел и превратил. Её опубликовали на сайте Пермской Гражданской палаты. «Два православия» называется.

И всё, председатель Пермской Гражданской палаты Игорь Аверкиев меня к делу подтянул. Я стал для Палаты писать и эту работу как повинность воспринимал. Мне надо было мониторить сайты маленьких городков, разбросанных по Пермскому краю, и находить темы, которые мож-

но было бы вытащить на региональный уровень. И как-то их раскатывать, помогать людям.

И мне же деньги за это платили, 25 тыс. рублей в месяц, никогда в жизни так много не получал. Я не знал, куда деньги эти девать.

Аверкиев посмотрел на мои очерки... «Писать тебе надо». А меня до этого вообще никто не поддерживал. А тут серьёзный дядька, который меня намного старше, который в Москве политикой занимался в 1990-е, начинает поддерживать.

Для меня это водораздел был: жизнь до – беспросветная и безнадёжная – и жизнь после. На этом кураже я написал три книги, три сценария. То есть ты 15 лет ходил молчал, а тут тебе сказали: «Ну давай, пацан, высказывайся на все деньги. Слушаем». И пацан высказался, конечно, сразу. Два раза просить не надо было.

– **А как вы ведёте свою уже, получается, профессиональную деятельность как писатель? Как создаются произведения?**

– Это не сознательный акт «сяду, напишу книжку». Это что-то звериное. Как правило, я даже не понимаю, чем закончится рассказ, когда его начинаю. У меня вообще нет никакого плана – чистой воды импровизация.

Поэтому у меня сейчас и сложности с тем, чтобы писать роман. Роман пишут по плану. Ты знаешь, чем он закончится, а это неинтересно. Сам-то зна-

ешь, чем всё это завершится, – у тебя в голове уже произошёл весь этот роман, осталось только всё записать.

А зачем? Чтобы другие прочитали? Я хочу и сам получать удовольствие в процессе написания. Не должен исполнять обязанности или повинности, священный долг себе

сать роман, очень быстро терял к нему интерес. Я же уже всё знаю. Мне становилось скучно...

– **Но всё же попытку предприняли?**

– Да. Но я не понял, что начал писать роман. Думал, что это рассказ. Потом решил, что, скорее, повесть. Теперь

«Есть короткое дыхание в прозе, есть длинное. И не всегда (далеко не всегда) тот, кто хорошо пишет рассказы, сможет перестроиться с короткого дыхания на длинное, и обратно».

придумывать. Я сам не хочу знать, чем дело кончится. Хочется, чтобы меня текст вывел к финалу.

Эта мысль меня долго останавливала от написания романа. Даже когда пытался пи-

подозреваю, что пишу роман. Понятия не имею, чем он закончится. Полная анархия, но кайфуую невероятно.

Я один раз попробовал запланировать с вечера, что герой пойдёт туда-то и прои-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

зойдёт то-то. Утром начал писать – герой ушёл вообще в другую сторону и сделал другие вещи, и намного лучше, чем то, что я придумал.

Получается, что герой, которого ты придумал, начинает тебе объяснять, как дальше писать текст. Похоже на шизофрению, да?

– Похоже на талант. (Улыбается.) То есть серьёзность автора можно определить

только по наличию романа, с вашей точки зрения?

– Нет! Тогда Чехов – писатель несерьёзный. Ни одного романа... Рассказы. Пьесы.

У меня вместо пьес – сценарии. Я – как Чехов. (Смеётся.) Меня какое-то время серьёзно волновала мысль, что у нас есть стереотипное мнение: если писатель – то должен быть роман. Где роман? Нет романа. Значит, не писатель.

Есть короткое дыхание в прозе, есть длинное. И не всегда (далеко не всегда) тот, кто хорошо пишет рассказы, сможет перестроиться с короткого дыхания на длинное, и обратно.

Например, Алексею Иванову намного проще написать роман, чем рассказ, – потому что он человек большого дыхания. Это его органика, писательская природа такова.

А у меня короткое дыхание, такая природа. Я так мир чувствую, вижу. У меня под рукой лежат Чехов, Довлатов и Борис Рыжий (стихи). То есть всё максимально короткое.

Но в каком-то смысле, мне кажется, это тоже клише: короткое дыхание, длинное дыхание... Ты раз попробовал написать роман – не получилось. Второй раз попробовал написать роман, не получилось. Пишешь в перерывах между этими неудачами рассказы, которые получаются. За них получаешь премии, их издают и т.д.

Но вроде бы при этом чего-то не можешь, чего-то не понимаешь. И вот желание доказать самому себе, что это не так, оно – велико.

Я работал на кладбище – умею копать могилу, но не умею делать холмики. Или умею копать могилу, делать холмик – не умею заливать опалубку. Но ты должен уметь всё, чтобы быть специалистом в своём деле.

В литературе мне тоже хочется быть настоящим специалистом. Если не получится дописать в этот раз, даже если получится дописать, но роман будет плохо принят, – послед-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ствия здесь не так уж и важны. Мне, главное, самому условно поставить галочку: «Я написал роман».

И заметил, чтобы мне более-менее хорошо писать – надо

– Писатель – это, наверное, ещё и ответственность – перед людьми, читателями?

– Такая наша особенность – мы осмысляем себя через текст, осмысляем мир через текст.

– Не у всех писателей спрашивают. Некоторые сами пишут книги, как обустроить Россию.

– И это тоже интересно. Сейчас мало быть писателем – надо ещё иметь гражданскую позицию, надо тут высказаться, здесь высказаться...

«ТАКАЯ НАША ОСОБЕННОСТЬ – МЫ ОСМЫСЛЯЕМ СЕБЯ ЧЕРЕЗ ТЕКСТ, ОСМЫСЛЯЕМ МИР ЧЕРЕЗ ТЕКСТ. ДЛЯ НАС ТЕКСТ – ОЧЕНЬ ВАЖНАЯ ШТУКА».

страдать. В приятном расположении духа почти не пишу. Надо кого-то ненавидеть (лучше себя), надо испытывать гамму эмоций. Если у меня ровное буддистское состояние, я на диване лежу и смотрю «Лигу чемпионов». Ничего не пишу. Не хочу.

А тут роман висит надо мной. Он давит на меня, и при этом давлении очень плодотворно получается жить.

«ОТЗУДА И ОТНОШЕНИЕ, НАВЕРНОЕ, К ПИСАТЕЛЯМ ТАКОЕ... ЭТО НЕ ПРОСТО ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ПРИДУМАЛ ИНТЕРЕСНУЮ ИСТОРИЮ, ТЕБЯ РАЗВЛЕКАЯ».

Для нас текст – очень важная штука. Отсюда и отношение, наверное, к писателям такое... Это не просто человек, который придумал интересную историю, тебя развлекающая. Писателя спрашивают, например, как обустроить страну. Хотя, казалось бы, вы у кого спрашиваете? Он просто писатель.

Писатель – своего рода селебрити. Во всяком случае, они тщатся ими быть. И, например, такое существование, как у Сорокина или Пелевина, для других сейчас кажется едва ли возможным. Их не видит никто ни в каких соцсетях. Раз в год выдать книгу и при этом быть популярным, известным...

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Сейчас писатель должен уметь себя продавать – работать с аудиторией. Понятно, что в идеальном мире это должно делать издательство.

– Как вы относитесь к работе по заказу? Были ли прецеденты?

что он так же делал – на себя натягивал как бы шкурку персонажа и «из неё» писал. Его такое глубокое проникновение в героев, какие-то актёрские элементы, эмпатия...

То есть ты себя ставишь на место другого человека и пи-

«СЕЙЧАС ПИСАТЕЛЬ ДОЛЖЕН УМЕТЬ СЕБЯ ПРОДАВАТЬ – РАБОТАТЬ С АУДИТОРИЕЙ. ПОНЯТНО, ЧТО В ИДЕАЛЬНОМ МИРЕ ЭТО ДОЛЖНО ДЕЛАТЬ ИЗДАТЕЛЬСТВО».

– У меня по заказу не получилось. Я же работал журналистом. Брал у человека интервью, но потом писал рассказ от лица этого человека.

Поэтому и Достоевского люблю. У меня есть ощущение,

шесть от первого лица. И как только начинаешь писать про человека как про себя, у вас с ним начинается какая-то химия. У человека свой опыт, но ты его присваиваешь, это всё пропускаешь через себя.

Понятно, что у меня были заказы-сценарии – это отдельный вид искусства. На литературу заказов у меня никогда никаких не было.

Про реального живого человека, невыдуманного, про человека с биографией писать намного проще. Потому что у тебя есть фундамент, у тебя есть его биография. У тебя, условно говоря, есть начало и конец.

Про стихи говорят: стихотворение должно быть в начале сильным и в конце сильным. Что там будет в середине – не так важно. Самое сложное в рассказе – начать. Так, чтобы человек, прочитав первый абзац, не ушёл, чтобы он начал читать дальше.

Меня этому научил Сергей Иванович Чупринин. Ему не нужно много читать, он по первому абзацу уже сразу всё понимает.

Начало должно быть хорошим само по себе, потому что так вышло, а не потому, что ты сидел и мучился целый день по поводу этого абзаца. И концовка тоже должна быть классной.

А тут – человеческая жизнь. Естественно, ты начинаешь с того, что он родился. Заканчиваешь тем, что он умер. И ничего сильнее этого нет, если мы задумаемся. В жизни человека это два самых важных события – рождение и смерть.

– Расскажите, пожалуйста, про коммерческую составляющую вашего труда.

– Тираж моей книжки «Добыть Тарковского» – 3 тыс. экземпляров. У меня есть аванс 60 тыс., минус налоги, итого 52 тыс. Это за книгу в

46 рассказов. В «Халулайце» – 50. Около 1 тыс. рублей за рассказ – примерно такая «такса». Но я же не Гузель Яхина, не Прилепин и не Иванов, у которых большие тиражи и их читают люди. Конечно бы, хотелось, чтобы у меня тираж был 200 тысяч, а не 3. Но как это сделать – не знаю.

Это как в природе. Вот посадил ты семечко, оно растёт, и ты можешь сколько угодно убеждать этот росток: «ты должен быть дубом!», «ты должен быть ясенем!» Но если это семечко тополя – вырастет всё равно тополь.

Я вот тоже себя не уговариваю: «Напиши исторический роман про казаков! Напиши про сильных женщин! Сейчас все хотят про сильных женщин – напиши!» Но я не могу взять и написать это просто потому, что сейчас выгодно об этом писать.

– Получается, что на такие гонорары, на такие роялти сильно не пожирешь, да и вообще не проживёшь.

– Действительность держит российских писателей в тонусе. Не даёт оторваться от народа. У нас человек 20, наверное, живут за счёт литературы. Это мастера вроде

Алексея Иванова, по которому снимают сериалы «Ненастье», «Пищеблок».

– Но это же за счёт того, что его тексты пошли в сериалы?

– Да, потому что это колоссальная разница – те деньги, которые крутятся в киноиндустрии, и те деньги, которые в книжном мире.

– А вы не планируете писать сценарии для сериалов? Искушение есть?

– Есть. Как сказку написать, которая всем понравится, типа «Гарри Поттера». Оно есть, но у меня не получается ему поддаться, потому что это слишком зависимая профес-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТО СЛУЖБА ДИДЖЕИ

сия: ты вообще никак не влияешь на конечный продукт.

Когда ты пишешь книгу, ты там за всё отвечаешь, просто до последней буквы. А потом приходишь в сценарий. У тебя есть режиссёр: он видит так. Есть продюсер: он видит иначе. И тебе надо каждый свой чих с ними согласовывать. И там есть другие задачи. Надо собрать деньги, и «давай будем как Тарковский, или Параджанов, или ещё кто-нибудь». Это как вести бизнес на троих, при этом ты не выбирал себе бизнес-партнёров.

Ты считаешь, что режиссёр дурак. Режиссёр считает, что дурак ты. Для продюсера вы оба дураки. А ты в ужасе от всего этого, ты же литературой занимаешься!

А потом это будут снимать, и ты не знаешь, какие будут актёры, как они сыграют. На самой площадке будет много чего меняться. Как свет поставят и какой звук будет. Пустят фильм в широкий прокат или нет. Какой получится конечный продукт — ты вообще понятия не имеешь.

— Именно за эти все мучения и платят хорошо...

— Нет, ты можешь намучиться в процессе написания книги намного сильнее. Там платят именно потому, что это — кино. Там в принципе другой минимальный денежный порог, а литература — «бедная дама». Благородная, но бедно одетая. А кино — это «женщина-вамп», это всё серьезно.

— Если хорошие продюсеры с хорошими режиссёрами выйдут на вас, готовы сотрудничать?

— Да, попробовать готов, но как бы не без оглядки. Большинство писателей воспринимают возможность поработать над фильмом, заработать деньги — это билет в жизнь. На самом деле это может быть и билетом в ад. Где ты себя всего измотаешь и вообще как писатель закончишься. Потому что с этими стихиями шутить нельзя.

— О чём вы мечтаете сегодня?

— Сейчас — дописать роман. Есть миф: человек дописал большой текст, точку поставил, откинулся, и мир стал немножко другим. Немножко

мягче, немножко лучше. Со мной никогда такого не было. Я даже книги свои не перечитывал. У меня нет ни одной моей книги в бумажном варианте.

Я недоволен тем, что есть. Когда пишу, я доволен. Потом перечитываю спустя несколько лет, думаю: «Что вообще у тебя с башкой? Паша, как ты мог всё это написать?»

Написал — это не моё. Это же миф, что твоя книга остаётся твоей. Как только её читатель начал читать, она уже — его. Читатели мой текст понимают намного круче, чем я вообще его понимал, когда писал. Они вкладывают свои какие-то смыслы. Я вообще про это не думал, когда писал. И у них логически выводятся эти смыслы из текста.

— Не думали, но скрытые смыслы всё равно проявились. Может быть, это одна из граней таланта писателя?

— Иногда говорят, что человек добился чего-то за

счёт своего таланта. Так талант-то — не твой. Что ты сделал, чтобы у тебя появился талант? Сапоги сточил железные, дошёл куда-то, дракона победил? Боже佑ка просто рулетку крутанул, поэтому Моцарт слышит музыку в 5 лет, а его сестра — не слышит.

«Я 15 лет копил опыт — появились три книги вследствие накопленного опыта. Пружина сжалась, потом разжалась. Сейчас снова накопление опыта, уже другого».

Это не вполне заслуженная вещь — то, что ты делаешь за счёт своего таланта, на одном таланте. Ты просто проводник. Почему ты — никто не знает.

А когда к этому таланту ещё много труда прикладываешь, на зубах этот роман делаешь, сделал, он хороший получился — это реально повод для гордости.

Можно даже про гопников было дальше писать. Можно было не делать такую экспериментальную книгу «Как я был Анной» с какими-то библейскими пассажами. Всю

жизнь писать про гопников. Сам уже не гопник, сам уже в Москве живёшь, сам уже мидии ел. Уже всё, в пределах человек, но дальше про гопников сочиняешь.

Это действительно в коммерческом смысле может быть успешным, потому что этого от тебя и ждут. Человек

же схемами мыслит. Условно говоря, за интеллигентную женщину у нас Людмила Улицкая отвечает, за исторические всякие вещи — Юзефович. Гопники — это к Селукову. Как будто бы ты не меняешься. Я 15 лет копил опыт — появились три книги вследствие накопленного опыта. Пружина сжалась, потом разжалась. Сейчас снова накопление опыта, уже другого. Хочется уже найти язык и писать о профессиональной среде писательства, о проблемах писателя. О том, как этот мир устроен. БР

СПРАВКА



Селуков Павел, российский писатель, публицист, сценарист.

Родился в 1986 г. в г. Перми. Окончил училище по специальности «автослесарь». Работал механиком, охранником в клубе, формовщиком на заводе. Писать рассказы начал в 30 лет. На сегодняшний день у Павла вышло три книги: «Халулаец», «Добыть Тарковского», «Как я был Анной». Участвовал в Форуме молодых писателей в Ульяновске, где стал сти-

пендиатом Министерства культуры РФ. Со сборником «Добыть Тарковского» вышел в финал премии «Большая книга». Рассказ «Эмигрант из Бедноленда» был удостоен премии им. Валентина Катаева в 2021 г. Пишет сценарии и является соавтором сценария фильма «Общак» режиссёра Романа Васьянова. Печатался в журналах «Вещь», «Шо», «Знамя». Лауреат журнала «Знамя» за 2018 г. Женат. Живёт в г. Москве.

СЕРГЕЙ ЮШИН: «МЫ БУДЕМ УВЕЛИЧИВАТЬ СВОЮ ДОЛЮ НА МИРОВОМ РЫНКЕ»

Главной задачей Национальной мясной ассоциации (НМА) является выполнение роли связующего звена между бизнес-сообществом и структурами власти, обеспечение конструктивного диалога и выражение совокупного мнения компаний – представителей отрасли по актуальным вопросам дальнейшего развития. Бессменный руководитель исполнительного комитета НМА Сергей Юшин рассказывает о динамике развития мясной отрасли, перспективах реализации её экспортного потенциала.

– Вопросы импортозамещения, обеспечения продовольственной безопасности страны уже много лет находятся в центре внимания государства и российских сельхозпроизводителей. Насколько успешно решаются эти задачи, если говорить о производстве мясной продукции?

– Активная политика импортозамещения в мясном животноводстве началась далеко не в 2014 году, как принято считать, в связи с ответными российскими специальными экономическими мерами, а задолго до этого. Ещё в начале нулевых государство стало постепенно создавать условия для наращивания объёма производства всех видов мяса. Неоценимую роль в этом сыграл тогдашний министр сельского хозяйства страны и вице-премьер Алексей Васильевич Гордеев.

Двадцать лет назад зависимость российского рынка от импорта мяса птицы достигала 70 %. Притом что потребление у нас было не самое высокое.

Также завозили до половины потребляемой свинины и свиных субпродуктов из десятков стран мира. Была большая зависимость от импорта говядины – почти 40 %.

Было предпринято много усилий, чтобы изменить эту ситуацию. Всё началось с того, что в 2003 году Россия впервые стала применять тарифные квоты, когда импорт в количе-

лионы тонн. Но главное то, что цена на рынке повысилась, обеспечив рентабельность внутреннего производства и инвестиционную привлекательность отрасли.

До этого вкладываться в собственное производство было невыгодно. Этим и объясняется снижение поголовья свиней и крупного рогатого скота за 10 предыдущих лет на 60 %. Тем

«Ещё в начале нулевых государство стало постепенно создавать условия для наращивания объёма производства всех видов мяса».

ственном отношении был ограничен.

В рамках тарифной квоты можно было ввозить продукцию по относительно невысокой таможенной ставке, а сверх квоты импорт облагался существенной пошлиной.

– То есть импортировать становилось невыгодно...

– Импортная продукция всё равно поступала в огромных количествах – это были мил-

лионы тонн. Но главное то, что цена на рынке повысилась, обеспечив рентабельность внутреннего производства и инвестиционную привлекательность отрасли.

Следующим важным шагом стал приоритетный национальный проект «Развитие АПК», в рамках которого было направление «Развитие животноводства». Потом уже появилась госпрограмма, через ко-



торую выстраивалась система поддержки инвесторов через льготные, доступные инвестиционные и оборотные кредиты и другие механизмы стимулирования.

С середины 2000-х годов осуществлялась колоссальная работа по строительству новых современных мощностей в отраслях животноводства.

Все эти годы мы устойчиво развивались. Сегодня Россия входит в пятёрку крупнейших производителей свинины и мяса птицы в мире, в десятку лидеров по производству говядины. Доля импортного мяса сократилась до 5 % в ресурсах. В 2021 году мы экспортировали более 600 тыс. тонн мяса и мясopодуKтов в десятки стран мира на сумму около 1,2 млрд долл.

Показательны цифры по свинине: импорт около 10 тыс. тонн, а экспорт почти 190 тыс. тонн.

– То есть объёмы экспорта превысили импорт.

– Да. Россия стала нетто-экспортёром свинины и мяса птицы. На рынке Вьетнама, например, Россия – номер один по поставкам свинины. В КНР мы номер три по поставкам мяса

порт говядины год от года постепенно снижается.

При этом мы увеличиваем экспорт говядины – как обычной, так и премиальной. В прошлом году поставили в разные страны более 30 тыс. тонн, удвоив показатели 2020 года.

«Сегодня Россия входит в пятёрку крупнейших производителей свинины и мяса птицы в мире, в десятку лидеров по производству говядины».

птицы. И на других рынках мы уверенно себя чувствуем. Это и страны Евразийского союза, и Африки, и Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии. Сейчас ведутся переговоры об открытии рынка Филиппин, Индонезии, Японии.

– С говядиной труднее?

– Что касается говядины, Россия по-прежнему её ввозит в объёме 300–350 тыс. тонн, включая субпродукты. Но им-

Наша говядина востребована в Китае, Вьетнаме, в ОАЭ, Саудовской Аравии, развиваем экспорт и в страны Африки. Мы бы могли больше продавать за границу, но Евросоюз нас на свой рынок не пускает, хотя все говорят: «Какое великолепное мясо». Мы не используем гормоны роста, стероиды, кормовые добавки с недоказанной безопасностью.



Многие страны активно защищают собственное производство мяса крупного рогатого скота. Пошлины достигают от 60 до 200 % по сравнению с нашими 15 %. Ведь растёт себестоимость производства. Животноводство – это отрасль, играющая важную социальную роль, так как в производстве задействовано боль-

– Они защищают свои рынки. А наша страна?

– В целом именно благодаря взвешенной и сбалансированной таможенно-тарифной политике, которую проводило правительство на протяжении почти двух десятилетий, удалось соблюдать баланс интересов отрасли и потребителей.

«В прошлом году российским правительством и Евразийской комиссией, к большому сожалению, было принято ошибочное, по моему глубокому убеждению, решение о стимулировании импорта говядины и свинины».

шое количество фермеров, сотрудников перерабатывающей отрасли. Одно рабочее место в мясном скотоводстве стимулирует создание шести-семи рабочих мест в иных отраслях. Производство скота и птицы напрямую влияет на доходность растениеводства, комбикормовой промышленности.

Рынок был защищён, но не так, чтобы в стране мясо стало доступным товаром. Потребление росло даже на фоне снижающихся располагаемых доходов населения и пандемии. Но в прошлом году российским правительством и Евразийской комиссией, к большому сожалению, было принято ошибочное,

по моему глубокому убеждению, решение о стимулировании импорта говядины и свинины. В 2022 году предусмотрен беспошлинный ввоз – то есть по нулевой ставке – до 200 тыс. тонн говядины и до 100 тыс. тонн свинины.

– С чем это связано?

– Таким образом Правительство РФ решило бороться с ростом цен, увеличить предложение. Хотя за последние 5 лет цены на нашу продукцию повысились существенно ниже продовольственной инфляции благодаря острой конкуренции. В прошлом году мы увеличили производство свинины и говядины. В этом году тенденция продолжится. По свинине мы ожидаем прирост порядка 6 %, по говядине – 1,5 %. По мясу птицы мы преодолели тяжелейший период потерь в связи с гриппом птиц и вышли на уровень производства 2020 года.

– Какими могут быть последствия такого решения?

– Это удар по инвесторам, которые уже работают в этих отраслях, и по будущим инвестициям. В случае продления этой меры вкладывать деньги в отрасль станет рискованно, потому что мы перешли от невысокого уровня защиты внутреннего рынка к его открытию.

Например, говядина – мясо не дешёвое. Его производство дорого стоит. Сроки окупаемости в России и раньше были от 10–12 лет. Производство в мире стагнирует, и поэтому в этом году продолжился рост цен на говядину в большинстве стран мира. Но нигде правительство не снижает пошлины, понимая, что у фермеров увеличились

расходы, и, если производить будет невыгодно, они просто начнут забивать скот.

У нас же решили через этот льготный импорт поддавить, скажем так, внутренние цены, но результат может быть негативным. Теряется доверие к государственной политике по поддержанию инвестиционной активности, по эффективной защите внутреннего рынка. И непонятно, что такого случилось.

У нас же не снизилось потребление мяса. Оно достигает более 76,5 кг на человека в год. Буквально 10 лет назад было всего лишь 65 кг. А среднее потребление в мире вообще примерно 43 кг на человека в год. Мясо – доступный продукт, раз его потребление на фоне снижения реальных доходов населения повышается.

– Перейдём к перспективам экспорта. От чего зависит экспортный потенциал отрасли?

– Во-первых, от того, насколько выгодно будет производителям расширять производственные мощности. Во-вторых, от того, насколько активно государство будет открывать новые рынки. Ведь мясо – продукт потенциально небезопасный. С мясом можно завезти те или болезни животных в страны-импортёры. Поэтому третий важный пункт – это обеспечение эпизоотического благополучия территории нашей страны.

– А государство в этом может помочь?

– Конечно. И последние лет 10 этим успешно занимаются Минсельхоз России и Россельхознадзор. Результат налицо. Ведётся системная, активная

работа по открытию новых рынков. Каждый год всё больше стран готовы принимать российскую животноводческую продукцию. Сегодня их более 60. Но в развитии экспорта участвует не только аграр-

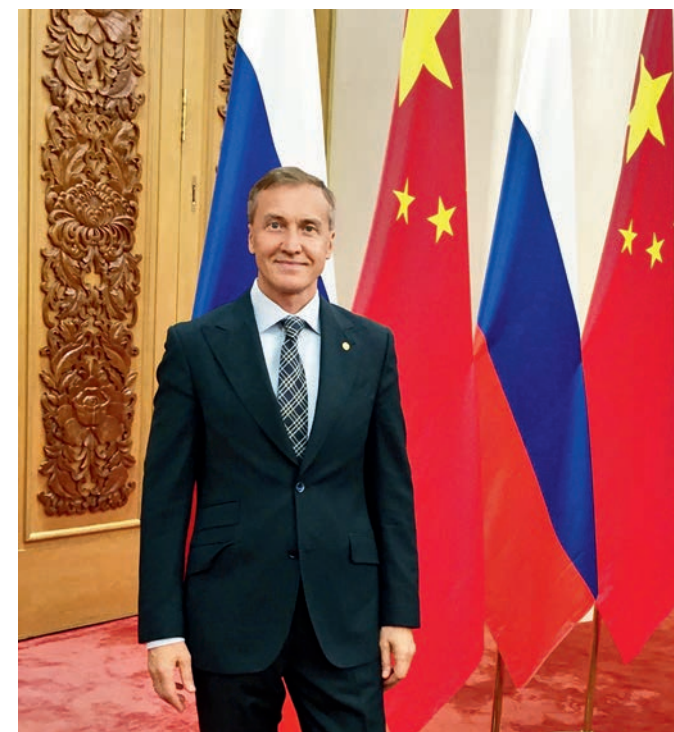
Лет восемь назад на одном из совещаний мы обратились к Президенту РФ Владимиру Путину с предложением повысить роль института сельхоз-атташе и расширить их представительство за рубежом. Они работали

«Ведётся системная, активная работа по открытию новых рынков. Каждый год всё больше стран готовы принимать российскую животноводческую продукцию. Сегодня их более 60».

ное ведомство. Минпромторг так выстроил работу с торговыми представительствами, что они сами заинтересованы в результатах и во многих странах активно готовят переговоры, помогают конкретным частным компаниям-экспортёрам в решении текущих технических вопросов.

неэффективно и часто находились в странах с приятным климатом, но малоперспективных для нашей сельхозпродукции. А надо им быть там, куда мы можем поставлять наши сельхозтовары в больших объёмах.

Президент наши идеи подержал. Были даны соответ-



ствующие указания. Сегодня есть возможность разместить в 50 странах (а во многих они уже размещены) наши предприятия, которые специализируются на продвижении российской сельхозпродукции.

Пришли новые, молодые кадры. Хороший курс для будущих сельхоз-атташе организован в МГИМО. Мы, представители агробизнеса, участвуем в их подготовке, помогаем, читаем лекции. Молодые активные ребята в качестве сельхоз-атташе едут работать за границу. Мы этому рады.

МИД, Минэкономразвития тоже помогают нам открывать рынки. На переговорах на высоком уровне часто поднимаются вопросы экспорта сельхозпродукции.

Вносят свой вклад Российский экспортный центр и «Агроэкспорт». Они снабжают потенциальных экспортёров правовой, экономической информацией.

– Можно предположить, что в ближайшие годы значение этой работы по увеличению и

реализации экспортного потенциала будет только расти?

– В этом нет никаких сомнений. Мы готовы и дальше наращивать производство, чтобы увеличивать свою долю на мировом рынке. Потребление мяса на планете будет неуклонно расти. Это связано с ростом населения, урбанизацией, ростом доходов в бедных странах, изменением привычек питания. Китайцы, например, стали всё больше говядины потреблять. Сейчас они достигли 7 кг на человека в год, притом что в России это более 13 кг. Вы понимаете, какой потенциал у экспорта говядины в Китай?

Не так много стран, которые могут обеспечить глобальную продовольственную безопасность. Но Россия точно в их числе.

Сейчас необходимо всячески поддерживать инвесторов, нельзя сокращать бюджетное финансирование сельского хозяйства. Имеется в виду не только инвестиционный климат, но и развитие сельских территорий. Надо кадры удерживать на селе и привлекать новые и квалифицированные.

Для того чтобы произвести мясо, нужно много рабочих рук. Необходимо возвращать миллионы гектаров заброшенной земли в сельхозоборот, потому что потребуется много кормов. Это даст колоссальный кумулятивный эффект.

В прошлом году поставили рекорд за всю историю: экспорт мяса и мясoproductов превысил 1,2 млрд долл.

Наше мясо можно найти на четырёх континентах. За границей наши успехи называют «российское аграрное чудо». Ещё 10 лет назад никто в мире не мог представить, что Россия достигнет таких успехов. Но мы верили.

В 2010 году, выступая в Вашингтоне перед лидерами американской мясной отрасли на тему того, сможет ли Россия обеспечить себя мясом, я сказал, что это даже не цель, а довольно простая и не амбициозная задача. Амбициозная – стать крупным экспортёром. Надо мной посмеялись, но теперь уже не смеются, а удивляются: мол, как это у них получилось? Но ведь действительно – получилось!

БР



Юшин Сергей Евгеньевич,
руководитель исполнительного
комитета Национальной мясной
ассоциации.

Родился в Москве в 1961 г.

Окончил Московский государственный институт иностранных языков им. М. Тореза.

После окончания вуза был призван на службу в Советскую армию, отслужил 2 года на офицерской должности.

С 1986 по 1992 г. работал в Союзе советских обществ дружбы и культурной связи с зарубежными странами, был руководителем ряда международных проектов по экономике, политике и культурному обмену.

В 1990 г. стал одним из основателей российского сектора международной некоммерческой благотворительной организации «Ротари-клуб». С 1992 г. был учредителем ряда производственных и торговых организаций, работающих в мясной отрасли. В 2003 г. возглавил исполнительный комитет Национальной мясной ассоциации России.

Является членом экспертных советов при Госдуме РФ, Правительстве РФ и в ряде министерств.

Имеет ряд государственных наград.

ОСНОВАНА В 2013 ГОДУ



БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРАКТИКОВ



WWW.BS-RSPP.RU

ДАНИЛА КОЗЛОВ: «Россия обладает ценнейшими гастрономическими богатствами, и мы знакомим с ними людей»

С владельцем сети магазинов рыбных деликатесов «Азбука Севера» Даниилом Козловым мы поговорили о том, насколько сложно открывать супермаркеты премиум-класса, как работать с российскими поставщиками и завоёвывать популярность у потребителя.

– Расскажите, пожалуйста, о сети: как она появилась и развивалась?

– Открылись мы 4 года назад. Но первое моё знакомство с северной рыбой как уникальным для России продуктом состоялось, когда я жил в Якутии. Я удивлялся: почему за пределами северных регионов так мало знают об этом богатстве? Уже когда я переехал в Москву, однажды нашёл в своём почтовом ящике листовку со знакомыми названиями: муксун, чир, омуль... Тогда и подумал: а почему бы мне не заняться этим бизнесом?

Первый магазин открыли в Московском (Новая Москва). Впрочем, проработал он недолго. Торговали на столичных рынках, но хотелось большего: удобной выкладки, хорошего сервиса для премиум-клиентов. Нашли место под магазин на Рублёвке (в Петрово-Дальнем), а вскоре открыли и сайт.

Изначально магазин назывался «Северная рыба». Для покупателей это было просто и

понятно: люди знающие реагировали на название и сразу становились нашими постоянными клиентами. Потом мы поняли, что одной лишь рыбой ограничиваться не можем. Начали привозить деликатесы, замороженные ягоды, которые собираются в экологически чистых местах,

– Ваша целевая аудитория достаточно компактная?

– Раньше была компактная, но сейчас значительно расширяется! Многие, причём не самые богатые клиенты говорят нам: лучше два раза у вас купить, чем заплатить в обычном магазине дешевле за рыбу,

«Изначально магазин назывался "Северная рыба". Для покупателей это было просто и понятно: люди знающие реагировали на название и сразу становились нашими постоянными клиентами. Потом мы поняли, что одной лишь рыбой ограничиваться не можем».

дичь – птицу, лосятину, оленину. После расширения ассортимента сменили название на «Азбуку Севера». У нас ведь буквально вся азбука собрана, от а до я, от чаёв, дикоросов, икры до различной рыбы – и всё наше, отечественное, северное.

После этого мы сделали ребрендинг, открыли второй магазин в Москве.

в которой значительную часть веса составляет лёд и отсутствует вкус.

Кто-то ценит только дику рыбу, а не аквакультуру. Они тоже приходят к нам. Постоянные покупатели знают, что у нас гастрономический бутик, и приходят за уникальными, изысканными и потрясающими вкусами дикой рыбы и дичи.



ФОТО: СЛУЖБА МД РСПП

– Как выбираете поставщиков?

– Сначала делаем несколько заказов на пробу, причём буквально каждый товар я пробую сам, прежде чем принять решение о сотрудничестве. Важно, чтобы в продукте не было консервантов, никакой химии. У нас уже глаз наметан на такие вещи, поэтому сразу всё понимаем без лаборатории.

Поставщикам говорим сразу, что нам нужна продукция «на пять с плюсом». Если вы этого обеспечить не можете, то, пожалуйста, нас не тревожьте. Конечно, сложно добиться стабильного выполнения наших пожеланий – но те, кто справляется, остаются с нами надолго.

– Вы предпочитаете работать с крупными компаниями или у небольших поставщиков тоже есть шанс?

– Мы охотно работаем с мелкими компаниями, ведь крупные, как правило, не могут подстраиваться под индивидуальные пожелания. У нас есть

поставщики, с которыми мы сотрудничаем с основания, именно они и обеспечивают основу нашего ассортимента. Последние годы перешли на собственное копчение и делаем, судя по отзывам покупателей, потрясающе вкусный, практически

случился, когда мы сделали новый, удобный сайт. Плюс к этому у нас появилась блиц-доставка. Клиенты, которые живут недалеко, могут получить свои покупки уже через 20 минут. Нет необходимости подстраиваться под курьера.

«Мы охотно работаем с мелкими компаниями, ведь крупные, как правило, не могут подстраиваться под индивидуальные пожелания. У нас есть поставщики, с которыми мы сотрудничаем с основания, именно они и обеспечивают основу нашего ассортимента».

идеальный продукт. Контролировать качество в премиум-сегменте нужно самостоятельно: мы привозим в копильню сырьё, там его дефrostируют, перерабатывают – и если что-то не так, сразу сообщают.

– Росли в основном за счёт онлайн-продаж?

– В основном именно благодаря им. Большой прорыв

– Одна из главных проблем для всех, кто занимается рыбой, – логистика. Вам приходилось покупать какие-то морозильные мощности, оборудовать склады?

– Нет, мы принципиально не накапливаем товар. Самолёты один-два раза в неделю прилетают. Берём понемножку, чтобы ничего не залёживалось, не



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

пропадало. Если срок годности рыбы подходит к концу, мы её не продаём, списываем.

– Потребители в премиальном сегменте привыкли к охлаждённой рыбе, к тому же лососю. Считается, что охла-

обращаться с замороженной рыбой, готовить её. Например, что размораживать её нужно в холодильнике. Ни в воде, ни в микроволновке ни в коем случае, потому что тогда она сразу становится рыхлой и не-

«Помимо того что мы учим людей есть правильную рыбу, мы ещё и рассказываем про Якутию и Русский Север. Это всё интересно и взрослым, и детям».

дённая – это хорошо, это премиум, а замороженная – это что-то не то. Это проблема для вас?

– Да, с этим приходится работать. Банальный пример – в наш первый магазин пришла женщина и скривилась: «Фу, замороженная рыба». Я просто подарил ей омуля замороженного. Она пришла через 2 дня со словами благодарности и сказала, что её поругал муж за то, что она взяла бесплатно такой ценный продукт. Всем раздавать, конечно, не можем, поэтому проводим информационные кампании в сетях – «Дзен», «ВКонтакте», Telegram. Рассказываем, как

вкусной. Люди читают эти советы и распространяют их по сарафанному радио.

Охлаждённая рыба хороша, когда ты её только поймал и тебе её приготовили в течение суток.

Лосось, которого вы упомянули, едет в супермаркеты, допустим, из Мурманска. С момента, когда его поймали, до Москвы он доезжает минимум через 4–5 дней. Срок годности – от 14 до 18 дней. Примерно на 13-й день его могут засолить, чтобы не пропал. Поэтому так называемая свежесолёная рыба заявленный срок годности практически никогда

не выдерживает. Большинство покупателей уже знают этот тонкий и важный момент, поэтому отдают предпочтение рыбе шоковой заморозки, – это экологичнее, намного вкуснее и полезнее.

– Но ваша задача – объяснить всё это клиентам.

– Мы рады видеть всех, кто хочет слышать и знать. Сознательных людей становится всё больше. У меня трое детей. Они не знают, что такое газировка, чипсы. Я приношу домой юкору вяленую из рыбы, говорю, что это чипсы, – они едят с удовольствием.

Мы – знатоки своего дела. Знаем, что такое качественная рыба, как её правильно подать, как её лучше приготовить. Для этого пригласили специально бренд-шефа, к которому любой покупатель может обратиться и получить грамотную и качественную консультацию о том, как приготовить ту или иную рыбу, потому что это действительно важно.

Более того, у нас в ассортименте есть достаточно бюджетные позиции, о которых люди пока не знают. Но мы над этим работаем и просвещаем москвичей и жителей Центрального региона – рассказываем о невероятных вкусах дикой рыбы и дичи. И покупатели начинают идти к нам, понимая, что в масс-маркете совсем «не то». А после того как они разок приготовят, уже и инфокампании не нужны, очевидно «качество во вкусе», и покупатель возвращается. Это всё равно что купить сыр в супермаркете, но за отменным сыром пойти в специализированную сырную лавку и практически за

те же деньги купить продукт, который подарит гастрономическое удовольствие.

– Сложно себе представить любой магазин рыбы без икры просто потому, что покупатели её всегда спрашивают. Насколько спрос на икру подвержен сезонности?

– У нас, в отличие от масс-сегмента, спрос на икру в целом стабильный, хотя и сезонный. К Новому году, конечно, наблюдается всплеск. Но по качеству мы очень тщательно работаем с этим продуктом, потому что если напрямую заказать с Камчатки, можно просто деньги потерять. Покупать напрямую на заводе при наших небольших объёмах нерационально. Поэтому работаем с дистрибьюторами, отбираем вручную – занимаюсь этим я сам. Мы не будем гнаться за тем, чтобы икра всегда была у нас в продаже, вне зависимости от качества. Если нет качественной – значит, не берём. Например, икра нерки. Она просто потрясающая после вылова. Потом начинает окисляться, сильно горчит. Поэтому к Новому году её уже не завозим.

Но можно купить и другую икру, которая у нас есть. Это икра сига, хариуса, омуля, чира, муксуна, сига, пеляди.

– В последнее время вам как мелкому розничному продавцу стало проще или сложнее работать?

– Сложнее. Рыба стала существенно дороже. Цены и на топливо, и на авиа-, железнодорожные перевозки – всё это влияет. По ощущениям, рыбы стало меньше, крупных экземпляров тоже стало гораздо меньше, если сравнивать даже

с тем, что было 2 года назад. Например, муксун только в феврале начал появляться на рынке, хотя в прошлом году такого дефицита не было. Цена выросла на 40 %.

и вновь, потому что на витринах сокровища Арктического региона, которые мы с большой радостью привозим! Поэтому если захотите посмотреть (или показать друзьям) гастрономи-

«Мы транслируем богатую гастрономическую культуру Севера России в центральные регионы, предлагаем натуральные продукты, о которых многие пока не знают. Нам есть чем гордиться. Нам есть чем угощать!»

– В чём видите вашу миссию?

– Мы транслируем богатую гастрономическую культуру Севера России в центральные регионы, предлагаем натуральные продукты, о которых многие пока не знают. Нам есть чем гордиться. Нам есть чем угощать! Мы – гастрономический бутик, в котором рассказывают об уникальных вкусах рыбы Арктического региона – одни ароматы в наших магазинах «сводят с ума». Ассортимент нашего рыбного магазина вызывает неподдельный восторг и заставляет возвращаться вновь

ческие достопримечательности Москвы, то обязательно стоит приехать к нам.

Помимо того что мы учим людей есть правильную рыбу, мы ещё и рассказываем про Якутию и Русский Север. Это всё интересно и взрослым, и детям.

Несколько раз в год мы собираем наших подписчиков, выезжаем на природу – варим уху, жарим мясо, рыбу. Организовываем тёплые душевные встречи, которые тоже очень нравятся людям. Так что заходите на наш сайт, учитесь готовить настоящую русскую рыбу и приезжайте на наши встречи! Мы рады каждому! **БР**

СПРАВКА



Козлов Данила Сергеевич, владелец сети магазинов рыбных деликатесов «Азбука Севера». Родился 27 мая 1987 г.

Детство провёл в Якутии, откуда и унаследовал любовь к северной кухне и настоящей рыбалке. Окончил Академию ФСИН России. Специальность «бухгалтерский учёт, анализ и аудит».

Предпринимательскую деятельность начал с ресторанного бизнеса. Совместно с партнёром по бизнесу открыл несколько кафе и небольшой ресторан.

С 2018 г. развивает собственную сеть магазинов «Азбука Севера».

АРТЁМ ВИНОГРАДОВ: «МЫ РЕАЛЬНО УЧАСТВУЕМ В ПРОЦЕССАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ»

В последние годы говорится о значительном потенциале малого и среднего бизнеса. В то же время все признают, что малым предприятиям трудно соревноваться с крупными компаниями за участие в выполнении государственных заказов. Поэтому каждый конкретный пример успешного участия малого бизнеса в решении задач государственного масштаба – ценный опыт, претендующий на тиражирование. Работа ООО «Аргент Альянс», которым руководит Артём Виноградов, – один из таких ярких примеров.

– Как вы пришли в профессию, в бизнес?

– Идея заниматься тем, чем я занимаюсь, родилась ещё в школе. Тогда в первый раз я сам собрал домашнюю сигнализацию. Конечно, планов заниматься бизнесом тогда ещё не строил, но профессионально сориентировался чётко.

Потом и вуз выбрал в соответствии с интересами, устроился работать инженером во ФГУП «Восход».

Там занимался установкой сигнализаций в рамках перехода Российской Федерации на заграничные паспорта нового формата (электронного вида). Так называемого биометрического.

– Ценный практический опыт?

– Да, конечно. Но у меня постоянно было недопонимание с руководителями, которые были в основном людьми пожилыми. Конфликт поколений, наверное. Начальство настоятельно относилось к любым

инновациям, я же к ним стремился. Старался посещать все отраслевые выставки, читал много специальной литературы, хотелось постоянно что-то новое, интересное попробовать на практике.

– Вам было тесно в строгих рамках?

– Да. Поэтому в свободное время стал работать на себя.

обеспечить, потому что у них всё строго ограничено документами, по которым они работают. Я же ничем не был стеснён.

Слухом земля полнится. Думаю, мои клиенты оставались довольны проделанной работой, потому что скоро заинтересованность в моих услугах стали проявлять и юри-

«НАЧАЛЬСТВО НАСТОРОЖЕННО ОТНОСИЛОСЬ К ЛЮБЫМ ИННОВАЦИЯМ, Я ЖЕ К НИМ СТРЕМИЛСЯ. СТАРАЛСЯ ПОСЕЩАТЬ ВСЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ, ЧИТАЛ МНОГО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, ХОТЕЛОСЬ ПОСТОЯННО ЧТО-ТО НОВОЕ, ИНТЕРЕСНОЕ ПОПРОБОВАТЬ НА ПРАКТИКЕ».

Устанавливал системы сигнализации в частном порядке. В Одинцовском районе Подмосковья, где я живу, было немало состоятельных заказчиков, которые хотели иметь самую современную сигнализацию.

Вневедомственная охрана Росгвардии не могла им это

дические лица. Пришла пора и мне определяться. Уволился с «Восхода», оформил свою компанию. Было это в 2010 году. Первым официальным клиентом был завод компании «Коркунов».

– Собственная компания – это уже другой масштаб...



ФОТОСЛУЖБА ИД РСНП

– Конечно. Но началось всё достаточно скромно. Команда состояла из меня и двух монтажников, которые работали во вневедомственной охране в Одинцово. Они с удовольствием ко мне перешли, потому что зарплата была выше, к тому же начальник лояльный, их ровесник. И мы быстро стали расти. Опять помогло сарафанное радио. По округе быстро распространился слух о том, что Артём Виноградов организовал компанию и работает сам на себя, имея лицензию на монтаж охранных систем и пожарных сигнализаций, выданную МЧС. И хорошо работает. Спустя 2 года я фактически стал монополистом по установке охранных систем в Одинцовском районе. Все больницы и школы начали со мной заключать договоры на обслуживание и установку этих систем.

– Сигнализации – это первый этап. Сейчас-то у вас уже другой уровень.

– Совершенно верно. Достаточно быстро я стал генеральным подрядчиком и головным исполнителем в Министерстве обороны Российской Федерации. Оно доверило мне установку охранных систем в своих войсковых частях.

– Репутация надёжного партнёра сработала?

– Да. Меня заметили на одной из конференций, пригласили в министерство, удостоверились в достаточно высокой квалификации и приняли решение, что можно меня приглашать на закрытые конкурсы.

– Очевидный и солидный рост. Скоро ваша компания была включена в АНО «Цифровая экономика».

– Это уже следующая история. В 2014 году началось ак-

тивное импортозамещение. Так как современные сигнализации и видекамеры производятся за рубежом, я подумал: почему бы не разработать что-то своё? Как минимум мы можем многое повторить на российских комплектующих.

Начали этим заниматься. Нужно было зарегистрироваться в Минцифры, так как это всё-таки цифровая электроника. Получили аккредитацию как ИТ-компания. Правительство Московской области пригласило меня на профильное совещание, потому что мы продолжали обслуживать муниципалитеты. После круглого стола была создана «Цифровая экономика». Это уже федеральный уровень, но меня пригласили вступить в эту ассоциацию.

– Что вам даёт это членство?

– Возможность лучше понимать проблематику наших



заказчиков. Бюджетники сами знают, чего им не хватает, что бы они хотели улучшить и модернизировать.

Круглые столы дают эскизы технических заданий, по которым я разрабатываю опытные образцы. Демонстрирую их на следующих круглых столах. Мы стараемся соблюсти техни-

ния. И нам есть чем гордиться. Одно из достижений – запуск своего АРМа (автоматизированное рабочее место), которое на 90 % состоит из российских комплектующих. Это рабочее место оператора. Моноблок, монитор, в который встроена материнская плата, процессор, память и всё остальное.

«Мы стараемся соблюсти техническое задание в полном объеме, поэтому все мои изделия, которые разрабатываются непосредственно под заказчика, естественно, в дальнейшем приобретаются».

ческое задание в полном объеме, поэтому все мои изделия, которые разрабатываются непосредственно под заказчика, естественно, в дальнейшем приобретаются.

– С охранной сигнализацией всё понятно. Для вас это уже пройденный этап. Вы сейчас на другом уровне?

– Мы реально участвуем в процессах импортозамеще-

– Министерство обороны вашу работу оценило по достоинству...

– Да, в 2020 году мне Министр обороны РФ лично грамоту вручил. Отметили нас прежде всего за то, что мы очень оперативно выполняем все работы. В этом плане крупным компаниям, с которыми чаще всего сотрудничает министерство, с нами сорев-

новаться трудно. При этом мы субъект малого предпринимательства. У нас штат 80 человек. И тем не менее выпускаем продукцию ничем не хуже, чем большие корпорации. Мы – более гибкие.

Нам удалось в кратчайшие сроки разработать и продемонстрировать на Международном военно-техническом форуме «Армия-2020» своё изделие – как раз вот это автоматизированное рабочее место. Свою систему сигнализации, которая была разработана в авральном порядке с учётом новых требований, которые выдавало нам Министерство обороны.

Сделали мы это за год. Продемонстрировали, оттестировали, запустили, показали. Естественно, никто не верил, что мы справимся. Но показательные выступления прошли успешно, за что мы были отмечены почётной грамотой.

– Вот она – гибкость и оперативность малого бизнеса. Пока корпорация развернётся и расправит плечи, малый бизнес уже сделает. Но при этом какой груз ответственности на плечах! У вас не бывает сомнения: «вдруг не справлюсь?»

– Мое кредо – ввязаться в схватку, а потом разбираться. Моя команда тоже привыкла жить в условиях постоянного стресса и по-другому уже не может.

Если сидеть и ждать, то никогда и никуда тебя не пригласят и не позовут. Мы всегда говорим «да» и ищем варианты решения, думаем, как это можно сделать быстрее и качественнее. Стремимся быть впереди планеты всей.

– И всё же. Не было случаев, когда вы не справлялись?

– Чтобы не справиться, такого не было. Да, случались просрочки по обязательствам, но мы никогда не прятались от заказчика. Всегда вели диалог и откровенно, открыто рассказывали о текущей ситуации. Приглашали к себе на производство. Объясняли проблемы.

Заказчики, видя нашу открытость и честность, всегда шли навстречу. Более того, даже где-то помогали административным ресурсом. То есть участвовали в процессе нашей деятельности с позиции помощника и наставника.

– Партнёрские отношения с заказчиком – великое дело...

– Да. Это моё любимое занятие – выстраивать подобные отношения. Не как у заказчика и поставщика, а как у бизнес-партнёров. Настрой всегда был на то, что делаем одно общее дело и не надо друг на друга давить.

У заказчика есть как права, так и обязанности. Если за-

казчик идёт навстречу, не руководствуется принципом «вы мне должны», то всегда возможен диалог. Мы даём заказчику понять: если мы будем действовать согласованно, то всё будет быстро и качественно. Все будут довольны.

– Сейчас вы слушатель Бизнес-школы РСПП. Чем привлекает вас обучение в ней?

– Это для меня вторая бизнес-школа. Первую я окончил

математических вычислений. В основе – диалог, передача опыта, включая поездки на предприятия, где тебе всё рассказывают и показывают не как студенту, а как партнёру по бизнесу.

– Каковы дальнейшие перспективы развития вашей компании?

– Теперь у нас в планах космическое направление. Очень хотим поучаствовать в создании

«Мы всегда говорим "да" и ищем варианты решения, думаем, как это можно сделать быстрее и качественнее. Стремимся быть впереди планеты всей».

в 2017 году. Там я осваивал азы предпринимательской деятельности. Я понимал, что компания растёт, а знаний не хватает. Мне нужно было живое общение: делиться опытом с такими же бизнесменами и предпринимателями.

В школе РСПП меня привлёк высокий уровень преподавателей и однокурсников. Тут нет домашних заданий, тестов,

наших, отечественных спутников, фотографирующих Землю, данные которых используют «Яндекс.Карты», карты Google. Все они сегодня, к сожалению, не наши, арендованные. Почему бы и не попробовать?

– Действительно. Почему бы и нет? Остаётся пожелать вам поистине космических успехов.

– Спасибо.

БР

СПРАВКА



Виноградов Артём Сергеевич,
генеральный директор
ООО «Аргент Альянс».

Родился в 1986 в г. Одинцово (Московская обл.). В 2009 г. окончил Московский институт радиоэлектроники и автоматики. В 2016 г. – Российскую академию народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ по специальности «управление в государственной сфере и в бизнесе». В 2006–2009 гг. – инженер ФГУП НИИ «Восход», разработка биометрических загранпаспортов нового поколения. С 2010 г. по н. в. – собственник и руководитель ООО «Аргент Альянс».

С 2018 г. является помощником депутата Московской областной думы. Награждён дипломом Московской областной думы. В декабре 2020 г. награждён Почётной грамотой Министра обороны РФ «За оказание содействия в решении задач, возложенных на Вооружённые Силы Российской Федерации». Является президентом и спонсором футбольной команды «Аргент Альянс» г. Одинцово (Московская область). В настоящее время – слушатель Бизнес-школы РСПП.

НИКОЛАЙ АЛЕНКИН: «ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ДОСТУПНЫ КАЖДОМУ»

В сложные для экономики периоды вопросы сохранения и приумножения имеющихся денежных средств всегда становятся особенно актуальными. Возможностей для инвестирования немало, но как минимизировать риски, выбрать самое доходное и при этом надёжное направление для вложения средств? У частного инвестора Николая Аленкина – свой взгляд на этот вопрос. Как есть и варианты ответов на него.

– Николай, вы уже достаточно давно занимаетесь вопросами коммерческой недвижимости. Как проходил процесс накопления опыта работы в данной сфере?

– Он стартовал, когда начался московский период моей жизни. В столицу я приехал из Элисты, где родился, получил образование, а затем работал в Министерстве экономики Республики Калмыкия. В Москве устроился на работу в крупную федеральную сетевую компанию, которая была тесно связана с недвижимостью по всей стране.

Занимался развитием компании, подбирая объекты недвижимости. Здесь и соприкоснулся с той сферой, с которой, получается, связал свою дальнейшую жизнь. За годы работы объехал всю страну – от Калининграда до Хабаровска.

Я дорос в компании до заместителя директора по развитию. Был причастен к построению торговой сети, выводу её в лидеры, поддержанию лидерского статуса.

Со временем появилось желание изменить статус: перейти от наёмного сотрудника к собственному бизнесу, а имен-

но – заниматься развитием крупных торговых сетей по стране на аутсорсинге.

– Как конкретно было организовано дело?

– Работал на контрактной основе. Активно помогал круп-

– Да. Сегодня основное направление работы – покупка недооценённых объектов коммерческой недвижимости. Я вижу определённую перспективу в каждом объекте. Мне понятно, что с ними мож-

«Я считаю показателем хорошего труда, когда люди приходят к нам и покупают у нас во второй, в третий раз. Становятся системными покупателями. У нас доверительные партнёрские отношения. Люди точно знают, что, покупая у нас, они не столкнутся с проблемами».

ным федеральным сетям в разных сегментах, будь то спортивные товары, парфюмерия, одежда, продуктовый ретейл. Я и моя команда подбирали для них недвижимость по стране.

В какой-то момент стало понятно, что Татарстан в этом плане – очень перспективный регион. Но в Казань я приехал заниматься не столько развитием чужих сетей, сколько развивать собственные проекты. Мы стали покупать недвижимость, начали работать с инвесторами.

– Чем и продолжаете заниматься в настоящее время?

но сделать. Мы увеличиваем ценность этих объектов путём оформления документов, узаконивания перепланировок, увеличения мощностей, ремонта, подбора арендатора.

В итоге продаём данную недвижимость как готовый арендный бизнес. Это помещение с арендаторами, его покупатель получает прямую альтернативу вложениям в банковские депозиты.

Работая с нами, человек не тратит своё время на сложные процессы оформления документов, поиск арендаторов.

Он ежемесячно получает СМС о приходе денег на счёт и испытывает удовольствие от обладания своей недвижимостью.

За последние годы я видел много людей, которые покупали объекты, но разочаровывались, потому что их ожидания от обладания разбивались о рутину, о воздействие внешних сил, о необходимость тратить своё время на решение проблем.

Часто люди, которые покупают недвижимость, – это люди бизнеса или чиновники. В любом случае это деловые люди, у которых времени и так не хватает, а тут приходится ещё отвлекаться на непрофильные вопросы.

Я считаю показателем хорошего труда, когда люди приходят к нам и покупают у нас во второй, в третий раз. Становятся системными покупателями. У нас доверительные партнёрские отношения. Люди точно знают, что, покупая у нас, они не столкнутся с проблемами.

Развивая это направление, мы работали много лет с крупными инвесторами. Это было удобно. В какой-то момент у нас только в управлении находилось порядка 75 объектов.

Позже мы пришли к тому, что управление чужим имуществом – это не наш профиль. С одной стороны, это хороший стабильный заработок. С другой – это потребность в содержании большой команды и отвлечение от фокуса на основном направлении. Сейчас мы управляем только собственным имуществом. В своей работе сделали упор на развитии направления по привлечению инвестиций и продаже готового арендного бизнеса. За по-



следние несколько лет в таком формате мы продали порядка 50 помещений в Казани.

– Основным регионом работы по-прежнему остаётся Татарстан?

– Да, но в этом году и в Москву пришли. В столице колоссальный оборот недвижимости. Работы хватит всем.

– Несмотря на сложную экономическую ситуацию, которая не может не отразиться и на рынке недвижимости?

– Да, взлетели цены на жильё. Сейчас отсутствует ипотека по удобным ставкам.

Население стало меньше застраивать. Застройщики столкнулись с ростом цен на материалы. Очевидно, что рынок жилья как инструмент инвестирования в ближайшие полгода-год точно будет не так интересен. Заработать там крайне сложно.

Коммерческая недвижимость всегда чуть-чуть отстаёт от жилой в плане роста цен. У жилья всё равно наступает момент спада. Мы видим, что на рынке Москвы крупные застройщики начинают давать скидки, рассрочки.



Купить квартиру – это не-
сложно. Но даже если сдать
квартиру в аренду, доходность
крайне низка. Окупаемость в

Длительных периодов падения
практически нет. Как правило,
это более консервативный ис-
точник сохранения капитала,

**«Понимание возможностей инвестирования
в те или иные сегменты на каких-то
условиях у населения уже есть. Людям
интересно вкладываться в недвижимость.
Интересно быть причастным к реализации
больших проектов».**

лучшем случае лет 20. В ком-
мерческой недвижимости си-
туация другая. Норма окупае-
мости – это 10–12 лет.

– Тоже немало...

– Но точно лучше, чем в жи-
лье. Деньги окупаются быстрее.
В коммерческой недвижимости
стоимость метра квадратного
неуклонно растёт из года в год.

поэтому стоимость квадратного
метра растёт. Вложенные день-
ги приносят доход в виде арен-
ды, плюс ещё регулярно проис-
ходит рост капитализации само-
го актива.

У нас есть примеры, когда
мы продавали объекты с арен-
датором в пределах окупаемо-
сти 15 лет. Но мы всегда кон-

центрируем своё внимание на
лучших локациях. Опыт, полу-
ченный в развитии торговых
сетей в прошлые годы, сейчас
приносит плоды. Есть и пони-
мание, под кого это помещение
можно купить, кто может быть
арендатором объекта. Соответ-
ственно, диапазон использова-
ния понятен. Примерно понят-
ны затраты и что нужно будет
сделать, чтобы довести объект
до идеального состояния.

Интерес у покупателей к объ-
ектам, которыми я занимаюсь,
есть всегда. Нам удаётся про-
давать недвижимость чуть-чуть
дороже, чем в среднем по рынку.

– Соответственно, вы рабо-
таете с достаточно крупными
инвесторами?

– А вот здесь очень интерес-
ный момент. Раньше мы с парт-
нёром много лет сотрудничали
с крупными инвесторами. Сей-
час делаем упор больше на ра-
боту с мелкими инвесторами.

От наших подрядчиков, со-
трудников, знакомых, род-
ственников нередко слышали
вопрос: «А как бы нам поуча-
ствовать вместе с вами в том,
что вы делаете?»

Понятно, что недвижи-
мость – это удовольствие не-
дешёвое. Для приобретения
объекта нужны серьёзные ин-
вестиции. В какой-то момент,
слыша этот запрос от окруже-
ния, мы решили попробовать
собрать инвестиции – у кого
сколько есть. На эти деньги
купили объект. У нас всё полу-
чилось. Все инвесторы этого
проекта получили прибыль.

Понятно, что людей, у которых
есть, условно, 100 миллионов,
гораздо меньше, чем тех, кто
способен инвестировать мил-
лион. Начав работать в сегменте

коллективных инвестиций, мы
поняли, что финансовая грамот-
ность населения за последние
годы выросла. Понимание воз-
можностей инвестирования в те
или иные сегменты на каких-то
условиях у населения уже есть.
Людям интересно вкладывать-
ся в недвижимость. Интересно
быть причастным к реализации
больших проектов.

Самостоятельно человек
сможет это сделать, если
какое-то время будет копить
деньги, да и навык нужно при-
обрести, а здесь мы в формате
мастер-класса показываем, что
и как делаем, какие этапы про-
ходит объект. Инвестор, войдя
со своим миллионом, имеет
прекрасную возможность в
онлайне получать от нас обу-
чение. Это своего рода настав-
ничество. Мы максимально от-
крыты. Людям это нравится.

У нас есть инвесторы, кото-
рые пришли в формате «по-
пробовать» и остались с нами.
Доходность, которую мы им
обеспечиваем, точно выше их
возможностей на других по-
прищах. Моя позиция макси-
мальной открытости многих
подкупает. У человека нет во-
просов, что и как происходит.
«Может быть, тут какая-то хи-
ತ್ರая схема?» Нет, никаких схем
нет. Всё предельно понятно.

Рынок сейчас таков, что насе-
ление привыкло пользоваться
каршерингом. Не имея возмож-
ности купить машину, ты ею
пользуешься. У нас в этом пла-
не всё стало попроще. Населе-
ние научилось такими вещами
пользоваться и применять их.

Недвижимость для многих –
это прекрасный инструмент
для того, чтобы в текущее не-
спокойное, непонятное время

не только заработать, а баналь-
но сохранить накопления. Ин-
вестиции в недвижимость до-
ступны каждому.

– Вы – предприниматель,
занятой человек. И тем не ме-
нее стали слушателем Бизнес-
школы РСПП. Что вас подвигло
к принятию такого решения?

абсолютно нет границ, барье-
ров. Мы на одной волне. Слу-
шатели – единомышленники. У
меня уже сложилось ощущение,
что я этих людей знаю очень
давно, со многими имею общие
ценности и интересы. Не про-
сто так, что пришли успешные
люди, посидели 3 дня в ауди-

**«Недвижимость для многих –
это прекрасный инструмент для того, чтобы
в текущее беспокойное, непонятное время
не только заработать, а банально сохранить
накопления. Инвестиции в недвижимость
доступны каждому».**

– В наше время постоянных
перемен и глобальных изме-
нений есть внутренний запрос
на получение новых знаний, на
общение с лучшими специали-
стами, на расширение рабочих
и просто человеческих контак-
тов. Бизнес-школа РСПП – для
меня прекрасная возможность
получить это всё «в одном фла-
коне». Я немало учился за свою
жизнь. Но никогда дистанция
между спикером и слушателем
не была такой близкой. Здесь

ториях и разошлись. Нет, здесь
реально интересно. Есть обмен
опытом и взглядами на пробле-
мы, ситуации. Спикеры, кото-
рых я прослушал, добавили мне
актуальных знаний.

– Что-то ценное для себя уз-
нали?

– Не только узнал, но и при-
меняю на практике. В том числе
для развития перспективного
для нас направления – популя-
ризации коллективных инве-
стиций в коммерческую не-
движимость у граждан нашей
страны.

БР

СПРАВКА



Аленкин Николай,
частный инвестор.

Родился в 1979 г. в г. Элисте.
В 2001 г. окончил Калмыцкий госу-
дарственный университет.
В 2003 г. прошёл переподготовку в
Волгоградской академии государ-
ственной службы при Президенте РФ.
В 2004–2011 гг. работал по найму в
крупнейших торгово-розничных се-
тях, г. Москва.
С 2011 г. ведёт собственный бизнес
в сфере недвижимости.

ЕВГЕНИЙ СМЫЧАГИН: «АКТУАЛЬНОСТЬ НАШЕГО ПРОЕКТА ОЧЕВИДНА»

В ходе экологического «Инновационного бизнес-навигатора», который провела в прошлом году АНО «Центр регионального развития и бизнес-технологий РСПП» в партнёрстве с аффилированными компаниями «Филип Моррис Интернэшнл» в России, было представлено немало интересных проектов. Безусловно, одним из них был проект ООО «Рубин» из Краснодарского края – «Новая технология и производственная линия переработки основных масложировых отходов». Наш собеседник – генеральный директор ООО «Рубин» Евгений Smyчагин.

– Расскажите, пожалуйста, о компании, которую вы возглавляете. «Рубин» специализируется в основном на проектах для предприятий АПК?

– Можно сказать, что это наш семейный бизнес. Компания образована в 2015 году. Занимаемся металлообработкой, производством оборудования, металлоконструкций.

Ориентируемся в основном на сельское хозяйство, на пищевую промышленность, занимаемся производством оборудования по этому направлению. Хорошо знаем проблемы предприятий отрасли и стараемся их решать на современном уровне.

Проект, который был представлен на «Инновационном бизнес-навигаторе», не первый. Есть и другие, с которыми мы выходим на рынок. В их числе проект инновационного пневмо-сепаратора, проект по глубокой переработке семян сои.

– Что подвигло вас на реализацию проекта новой технологии и производственной линии переработки основных

масложировых отходов, представленного на «Инновационном бизнес-навигаторе»?

– Мы считаем, что актуальность данного проекта очевидна. Дело в том, что на всех масложировых предприятиях – а их в стране около 500 – образуется огромное количество отходов при производстве и переработке растительных масел (отходы очистки семян, от-

глины – 100 тыс. тонн, отработанного фильтровального порошка – 50 тыс. тонн. На их вывоз и утилизацию предприятия тратят около 1 тыс. рублей за каждую тонну отходов.

В настоящее время нами разработаны, внедрены в промышленность и предлагаются к распространению на другие масложировые предприятия технология и производствен-

«В настоящее время нами разработаны, внедрены в промышленность и предлагаются к распространению на другие масложировые предприятия технология и производственная линия переработки основных масложировых отходов».

работанная отбельная глина, отработанный фильтровальный порошок). Если говорить об объёмах отходов, то ежегодно в Российской Федерации образуется: отходов очистки семян подсолнечника – 1,5 млн тонн, отработанной отбельной

ная линия переработки основных масложировых отходов. Разработка позволяет получать дополнительные кормовые продукты и технические растительные масла для животноводства и птицеводства. Предприятия получают допол-

нительную прибыль вместо убытков за вывоз и утилизацию данного вида отходов. Решаются экологические проблемы как отдельно взятого предприятия, так и целого региона.

Стоимость внедрения нашей технологии и оборудования на одном масложировом предприятии составляет примерно 15 млн рублей с производительностью линии 7 тонн в сутки.

– Вероятно, сегодня существуют и другие технологии переработки подобных отходов? В чём заключаются инновационность, конкурентные преимущества вашей разработки?

– У нашей технологии целый ряд преимуществ. В технологии прессования, которая применяется сегодня на многих предприятиях, для нагрева материала используется пар. Для получения пара нужны дополнительно котельная, паропроводы, арматура. Это помещение другого класса опасности, которое нужно ставить на учёт в Ростехнадзоре. Всё это ведет к усложнению и удорожанию процесса.

В нашей технологии прогрев осуществляется за счёт трения и давления.

Наша технология позволяет снижать энергопотребление. Если сравнивать линии такой же производительности, как наша, то это примерно 30–40 кВт·ч экономии.

– А как сказывается применение этой технологии на качестве конечного продукта?

– Самым положительным образом. У нас процесс прессования сочетается с экструдированием и дополнительной подготовкой. Это позволяет повысить



кормовую ценность конечного кормового продукта.

При широко применяемом сегодня гранулировании получаются простые гранулы без масла с низким содержанием протеина. При простом прес-

– Конечно. Мы располагаем достаточно солидной собственной производственной базой. Обеспечиваем весь процесс начиная от проектирования, то есть от рабочего проекта, рабочей докумен-

«Мы располагаем достаточно солидной собственной производственной базой. Обеспечиваем весь процесс начиная от проектирования, то есть от рабочего проекта, рабочей документации».

совании – такой же результат. В этом смысле – если говорить о ценности, питательных свойствах продукции, получаемой при использовании нашей технологии, – её тоже можно считать предпочтительной.

– Всё необходимое оборудование для внедрения этой технологии производится на вашем предприятии?

Потом изготавливаем оборудование, монтируем его. На всё оборудование, на линию и получаемую продукцию предоставляем необходимые документы. При необходимости обеспечиваем сервисное обслуживание, поставку запасных частей, проводим ремонтные работы. То есть мы настроены на долговременное



«НАШИ ЛИНИИ УЖЕ РАБОТАЮТ, ПРИЧЁМ УСПЕШНО, НА НЕСКОЛЬКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ, В АДЫГЕЕ, КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ».

сотрудничество с нашими заказчиками.

– Проект может как-то изменяться в зависимости от требований конкретного заказчика?

– Да, это ещё один наш большой плюс. Наша линия абсолютно не меняет процессов на предприятии. Она встраивается в существующее

производство, не изменяя существующие производственные процессы. При проектировании заранее учитывается имеющееся свободное место или дополнительное строительство, если оно требуется.

Наше оборудование достаточно компактное, занимает, как правило, не более 100 кв. метров производственных пло-

щадей. При необходимости его можно разместить даже на двух или трёх уровнях.

– Насколько активно идёт продвижение вашей технологии и оборудования на рынок?

– Наши линии уже работают, причём успешно, на нескольких предприятиях в Краснодарском крае, в Адыгее, Курганской области. Но, конечно, хотелось бы большего.

– А в чём причины недостаточного спроса на внедрение вашей разработки? Кажется, её преимущества очевидны.

– Думаю, дело в том, что комбикормовая и пищевая промышленность – это консервативные отрасли. Там привыкли работать по годами проверенным технологиям. Не видно желания внедрять в процесс что-то новое.

Самое первое внедрение было сложным. Можно сказать, оно прошло на нашем энтузиазме и заинтересованности владельца компании. Даже с учётом того, что мы показываем все экономические и технологические раскладки, сложно убедить владельцев предприятий, что всё это реально и даст экономический эффект. Причём доводы, что сейчас несколько наших

линий уже работают и есть возможность в этом убедиться на практике, тоже не помогают.

Здесь нужно сказать, что участие в акселераторе «Инновационный бизнес-навигатор» позволило нам не только доработать проект, развить его экономическую составляющую, но и получить необходимые знания в области маркетинга. Надеюсь, это даст нам возможность повысить эффективность работы с потенциальными заказчиками, успешнее находить новых клиентов.

– Каковы планы дальнейшего развития ООО «Рубин»?

– Мы позиционируем себя как компанию, специализирующуюся на производственных инновациях. Поэтому сейчас работаем над расширением применения наших технологий. Пока, как я уже говорил, мы можем перерабатывать отходы очистки семян подсолнечника, отработанный фильтровальный порошок и отработанную отбельную глину. Но на самом деле отходов переработки на

предприятиях пищевой промышленности очень много. Это соевая шелуха, отходы очистки семян сои, соевый и подсолнечный фуз, кек от фильтров, зола

постоянно – закупает новое оборудование, расширяем станочный парк. Это и станки ЧПУ, самые современные. Стареемся идти в ногу со временем, на-

«УЧАСТИЕ В АКСЕЛЕРАТОРЕ "ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-НАВИГАТОР" ПОЗВОЛИЛО НАМ НЕ ТОЛЬКО ДОРАБОТАТЬ ПРОЕКТ, РАЗВИТЬ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ, НО И ПОЛУЧИТЬ НЕОБХОДИМЫЕ ЗНАНИЯ В ОБЛАСТИ МАРКЕТИНГА».

от сжигания лузги. Оптимизация процессов их переработки, получение из отходов полезной продукции – обширное поле деятельности.

Наши уже существующие производственные линии мы стараемся совершенствовать – приспособить их под другой вид отходов, чтобы перерабатывать практически все отходы, которые образуются на масложировых предприятиях. Конечно, при этом думаем и над разработкой принципиально нового, ещё более совершенного оборудования.

Модернизацию производства мы стараемся осуществлять

сколько позволяют наши финансовые возможности.

Думаем о выходе на новые рынки. В первую очередь в Узбекистане, Беларуси. Это страны, которые перерабатывают масличное сырьё – семена подсолнечника. Пока мы сосредоточились на этих направлениях, но думаю, что ими не ограничимся.

В целом считаю, что у нашей компании есть все основания смотреть в будущее с оптимизмом. Нужно сказать, что после участия в «Инновационном бизнес-навигаторе», общения с трекерами, экспертами уверенности только прибавилось. **БР**

СПРАВКА



Смывагин Евгений Олегович,
генеральный директор
ООО «Рубин».

В 2015 г. окончил с отличием Кубанский государственный технологический университет (КГТУ), факультет машиностроения и автосервиса (машины и аппараты пищевых производств) и факультет экономики, управления и бизнеса (менеджмент). В 2017 г. также с отличием окончил Бизнес-школу РСПП по программе ЕМВА «Оптимизация бизнес-процессов в условиях глобальных вызовов и изменений».

В 2018 г. с отличием окончил магистратуру КГТУ (Институт экономики,

управления и бизнеса (государственное и муниципальное управление)).

В 2019 г. с отличием окончил аспирантуру КГТУ (Институт пищевой и перерабатывающей промышленности (промышленная экология и биотехнологии)).

С 2017 г. по н. в. – генеральный директор ООО «Рубин».

С 2017 г. по н. в. – старший преподаватель кафедры технологического оборудования и систем жизнеобеспечения КГТУ.

КТО И КАК УЧИТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РОССИИ

Обучение предпринимательству в России ведётся с конца 1980-х гг. Первыми вузами, предложившими программы обучения предпринимателей, стали Высшая школа экономики и университет «Синергия». Современные форматы обучения предпринимательству включают как различные ступени высшего образования, так и дополнительное образование и МВА. Растёт популярность частных бизнес-школ и курсов, обучающих отдельным навыкам и компетенциям, необходимым предпринимателям и управленцам.



Рахим Янсуков,
председатель совета
директоров Yansukov Group,
заместитель председателя
генерального совета
Ассоциации предпринимателей
по развитию бизнес-
патриотизма «Аванти»,
советник президента
корпорации «Синергия»

**НАИБОЛЬШЕЕ ЧИСЛО
БИЗНЕС-ШКОЛ
СОСРЕДОТОЧЕНО
В МОСКВЕ
И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ –
79 ИЗ 129,
РАБОТАЮЩИХ
В РОССИИ.**

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Наибольшее число бизнес-школ сосредоточено в Москве и Санкт-Петербурге – 79 из 129, работающих в России.

Пока на государственном уровне обсуждается необходимость разработки образовательных стандартов по предпринимательству, российские вузы активно внедряют соответствующие учебные программы – как самостоятельно, так и в рамках так называемых федеральных инновационных площадок (ФИП). В числе задач ФИП – разработка и внедрение инновационных образовательных проектов, а также формирование кадрового и научного потенциала в соответствии с основными направлениями социально-экономического развития России.

В конце 2020 г. ФИП «Модель инновационной системы непрерывного предпринимательского образования в высших учебных заведениях Российской Федерации» была создана на базе университета «Синергия». На платформе ФИП организовано сотрудничество российских вузов, заинтересованных в развитии программ

обучения предпринимательству и в повышении качества образования. Университеты могут создавать совместные образовательные программы по предпринимательству и программы повышения квалификации преподавателей, проводить совместные научные исследования и другие активности.

При поддержке Российской венчурной компании (государственный фонд фондов, созданный для развития венчурного рынка) проводится обучение предпринимательству с использованием материалов межвузовского учебного курса «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство». По данным Высшей школы экономики, операторами курса являются уже более 50 вузов.

По данным портала «Поступи онлайн», в 2021 учебном году программы обучения предпринимательству предлагали 368 вузов и 150 средних специальных учебных заведений. Всего предложено 108 программ, на которых преподаются бизнес-информатика, экономика, управление по от-



дельным сферам, маркетинг, коммерция и т.п.

Программы обучения предпринимательству внедрены и на региональных уровнях. Подведомственное городскому Департаменту предпринимательства и инновационного развития ГБУ «Малый бизнес Москвы» предлагает обучение в формате вебинаров, курсов, форумов и конференций для начинающих и опытных предпринимателей, а также отраслевые акселераторы. По всей стране работают центры оказания услуг «Мой бизнес», реализующие проекты, направленные на поддержку МСП, организующие образовательные конференции и тематические форумы с участием экспертов и представителей различных отраслей экономики.

МВА НЕ ПАНАЦЕЯ

С ростом доступности и разнообразия форм бизнес-обра-

зования всё меньше россиян считают наличие диплома МВА обязательным условием для успешного запуска и ведения бизнеса, отдавая предпочтение узконаправленным курсам, нацеленным на прокачку определенных навыков и знаний.

С другой – повседневные задачи российского предпринимателя более простые и насущные, а зарубежные кейсы, на которые опираются учебные программы, оторваны от российской действительности. К тому же далеко не все могут по-

С РОСТОМ ДОСТУПНОСТИ И РАЗНООБРАЗИЯ ФОРМ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ ВСЁ МЕНЬШЕ РОССИЯН СЧИТАЮТ НАЛИЧИЕ ДИПЛОМА МВА ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ УСЛОВИЕМ ДЛЯ УСПЕШНОГО ЗАПУСКА И ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА, ОТДАВАЯ ПРЕДПОЧТЕНИЕ УЗКОНАПРАВЛЕННЫМ КУРСАМ, НАЦЕЛЕННЫМ НА ПРОКАЧКУ ОПРЕДЕЛЁННЫХ НАВЫКОВ И ЗНАНИЙ.

Любопытные данные приводит сервис SuperJob: по мнению работодателей, МВА «не даёт ничего для работы в бизнесе». И если в 2009 г. МВА был важен почти для 80 % управленцев, то в 2021 г. об этом заявили только 60 % опрошенных.

Снижение популярности МВА объяснимо. С одной стороны, МВА усиливает компетенции в области управления бизнесом – от решения стратегических задач до антикризисного менедж-

зволить себе прервать трудовой стаж, переехать в другую страну и полностью посвятить своё время обучению.

Истории людей, создавших известные на весь мир бренды буквально в гараже, конечно, вдохновляют. Но предпринимателям гораздо важнее, как в текущих российских условиях вести бизнес: как получить кредит и привлечь инвестиции, как правильно платить налоги и на какие льготы мож-



но рассчитывать, как законно и без последствий выйти из бизнес-проектов и т.п.

Это не значит, что нужно полностью отказаться от МВА. Но полезнее выбирать программы, адаптированные к российским реалиям, отдавать предпочтение преподавате-

цифровых инструментов, используемых в процессе обучения: VR/AR-технологии, искусственный интеллект, различные системы для отслеживания индивидуального прогресса обучающихся и т.д. Практикоориентированность, основанная на нескольких ключевых

то акселераторы нацелены на поддержку и развитие уже существующих бизнесов. В России инкубаторы и акселераторы появляются при университетах, госкорпорациях, госучреждениях и бизнес-школах.

В 2021 г. агентство «Интерфакс» в рамках проекта «Национальный рейтинг университетов» провело исследование программ обучения предпринимательству «Стартап как диплом», предусматривающих защиту

ПРАКТИКООРИЕНТИРОВАННОСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ, ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ, А ТАКЖЕ НАЛИЧИЕ АКСЕЛЕРАТОРОВ И БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ ПРИ УЧЕБНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ НАПРЯМУЮ ВЛИЯЮТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ.

лям-практикам, которые сами являются предпринимателями. Невозможно научить других бизнесу, не пройдя этот путь самому и не набив шишек.

НОВЫЕ ТРЕНДЫ

Можно выделить несколько основных трендов современного бизнес-образования. Life-long learning – «обучение длинной жизнью» – самообразование за рамками традиционных институтов, позволяющее сохранять конкурентоспособность в условиях экономической нестабильности. EdTech – онлайн-образование и весь набор

критериях: ориентация на потребности рынка, обучение с использованием конкретных практических примеров, возможность быстрого внедрения новых навыков и знаний в бизнес-процессы.

Практикоориентированность образовательных программ, интерактивные методики преподавания и возможность командной работы студентов, а также наличие акселераторов и бизнес-инкубаторов при учебных организациях напрямую влияют на эффективность обучения. Если инкубаторы работают преимущественно со стартапами,

созданного студентом реального бизнес-проекта по принципу презентации перед инвесторами. В результате исследования были выделены 20 университетов-лидеров. В первую тройку вошли Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Московский финансово-промышленный университет «Синергия» и Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязева.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Несмотря на очевидный прогресс в расширении возможностей для обучения, по дан-

ным GUESS (Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey), Россия уступает большинству исследованных стран по доле студентов вузов, имеющих опыт прохождения курса по предпринимательству. По данным Глобального мониторинга предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitoring, GEM), которые приводит ВШЭ в своём исследовании от 2020 г., Россия занимает одно из последних трёх мест среди всех изученных стран (всего около 50) по доле респондентов, отметивших, что у них хватает знаний, навыков и опыта для начала своего дела (около 35 % против 65 % в США).

Возможно, отчасти дело в том, что, в отличие от стран Европы и США, в России программы обучения предпринимательству почти не охватывают среднее образование. Для сравнения: со школьной скамьи подготовка к предпринимательской деятельности

начинается в Великобритании, в специальных гимназиях с предпринимательским уклоном и профессиональных училищах – в Финляндии, в средней специальной школе экономики – в Венгрии.

Обучать предпринимательству можно с детства с учётом возрастных особенностей. Младшие школьники вряд ли смогут полноценно освоить специальность «финансы и кредит». Но в общих чертах объяснить им, как устроена экономика, что такое предприниматель и чем он занимается, вполне реально. Возможно научить ребят



эффективной коммуникации, лидерству и работе в команде, привить интерес к творчеству и знаниям, сформировать активную жизненную позицию.

В средних классах стоит больше внимания уделить профориентации. До сих пор на момент окончания школы

Для России чрезвычайно важна тема подготовки квалифицированных, конкурентоспособных по мировым меркам предпринимателей. Особенно в текущей непростой ситуации, на фоне критической необходимости импортозамещения, под беспрецедентным санкци-

В СРЕДНИХ КЛАССАХ СТОИТ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ УДЕЛИТЬ ПРОФОРИЕНТАЦИИ. ДО СИХ ПОР НА МОМЕНТ ОКОНЧАНИЯ ШКОЛЫ МНОГИЕ ДЕТИ ОКАЗЫВАЮТСЯ АБСОЛЮТНО ПОТЕРЯНЫ: НЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО ИМ ПО-НАСТОЯЩЕМУ НРАВИТСЯ, НЕ ИМЕЮТ ПЛАНОВ НА ЖИЗНЬ, НЕ ЗНАЮТ СВОИХ СИЛЬНЫХ СТОРОН, А ВЫБОР ЗА НИХ ДЕЛАЮТ РОДИТЕЛИ ИЛИ ДРУЗЬЯ.

многие дети оказываются абсолютно потеряны: не понимают, что им по-настоящему нравится, не имеют планов на жизнь, не знают своих сильных сторон, а выбор за них делают родители или друзья.

Предпринимателями не рождаются, ими становятся в процессе обучения и работы над ошибками. У предпринимательской деятельности есть свои определённые профессиональные особенности и функции, которыми способен овладеть каждый. Главное – иметь желание и не сдаваться при первых неудачах.

онным давлением. Чтобы российская экономика развивалась устойчиво и эффективно, должны быть люди-локомотивы, которые будут двигать экономику за собой. Без сильного, устойчивого предпринимательского класса экономика не будет развиваться.

Нам стратегически необходимо сформировать средний класс предпринимателей, которые обеспечивают производственные результаты, занятость и налоговые поступления. Таких людей нужно обучать и «взращивать» на системной основе.

БР

ИГОРЬ СУХОТИН: «АКСЕЛЕРАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ ДАЮТ НЕ ТОЛЬКО ЗНАНИЯ, НО И ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ»

Директор Департамента социальной политики ПАО «ГМК "Норникель"» Игорь Сухотин рассказывает о благотворительной деятельности компании в регионах присутствия, различных акселерационных программах, которые «Норникель» совместно с партнёрами успешно реализует в настоящее время.

– Какими основными принципами руководствуется «Норникель» при осуществлении благотворительной деятельности в регионах присутствия?

– Мы поддерживаем проекты и деятельность организаций, направленные на социально-экономическое развитие регионов присутствия компании. Для нас важны социальное партнёрство и общественная активность, а именно поддержка и развитие технологии межсекторного сотрудничества и социального партнёрства в местном сообществе. Значимым принципом благотворительной деятельности является конкурентность. Это значит, что при распределении средств, направленных на благотворительные цели, мы проводим процедуру конкурса и привлекаем экспертов для оценки идей. Это, в свою очередь, даёт возможность поддержать лучшую организацию, идею и команду проекта.

Открытость, прозрачность и отчётность – базовые прин-

ципы в благотворительности, и наша компания не исключение. Мы высоко ценим готовность к диалогу и сотрудничеству со всеми заинтересованными сторонами, ясность процедур принятия решений, предоставление отчётов о расходовании добровольных пожертвований.

И, безусловно, принцип эффективности – совместно

новых возможностей» реализуется уже не первый год. Исходя из накопленного опыта, какие направления программы дали наиболее значимый эффект, оказали положительное влияние на устойчивое развитие регионов?

– Благотворительная программа «Мир новых возможностей» реализуется с 2014 года, за это время были определены

«Для нас важны социальное партнёрство и общественная активность, а именно поддержка и развитие технологии межсекторного сотрудничества и социального партнёрства в местном сообществе».

с экспертами мы проводим оценку программ и проектов с точки зрения решения социальных проблем и формирования более благоприятных социально-экономических условий в регионах присутствия компании.

– Благотворительная программа «Норникеля» «Мир

и реализуются приоритетные направления программы:

- Развивай! – развитие территории на принципах партнёрства (конкурс социальных проектов, форум социальных технологий «Город – это мы!», образовательный проект «Перемена: начинается с тебя» и т.д.);

- Создавай! – развитие научно-технического творчества и изобретательства (инженерный марафон IMAKE, фестиваль научных открытий и изобретений Arctic Wave и т.д.);

- Действуй! – развитие и рост сервисной экономики, улучшение бизнес-климата и создание возможностей для развития малого и среднего бизнеса, в том числе социального предпринимательства (обучающие курсы для предпринимателей, акселератор бизнес-проектов, слёты предпринимателей Арктики и т.д.);

- Создай! – создание инфраструктуры для опережающего развития сервисной экономики и повышения качества жизни в регионах присутствия компании. Реализуется через деятельность АНО «Агентство развития Норильска», АНО «Агентство развития Мончегорска», АНО «Центр "Вторая школа"» по четырём направлениям: «Бизнес», «Девелопмент / Городская среда», «Туризм», «Социокультурные проекты».

Каждое направление программы имеет значимую цель и задачу, работает с определённой целевой аудиторией и местным сообществом. Сложно выделить отдельное, самое значимое направление, да и кажется, что в этом нет необходимости. Совместная работа по развитию этих направлений и партнёрство всех местных сообществ, которые получают поддержку, позволяют добиться реальных результатов.

– Многие крупные российские компании поддерживают



волонтёрские движения, некоммерческие организации. «Норникель» пошёл дальше. Вы помогаете и малому бизнесу, в том числе социальной направленности. В чём, на ваш взгляд, особая ценность именно этого направления?

– Ценность этого направления в том, что компания фокусируется на развитии сервисной экономики в регионах, поддерживает и создаёт возможности для развития малого и среднего бизнеса, в том числе социального предпринимательства (социальные инвестиции в малый и средний бизнес для решения локальных социальных проблем). Благодаря системной поддержке и работе на протяжении нескольких лет сформирована логичная система:

образовательные курсы – акселерационные программы – инвестиционные сессии и поддержка беспроцентными займами – форумы и слёты предпринимателей.

При этом компания работает с мощными вызовами и находит ответы на них:

- «Норникель» – градообразующее предприятие, на которое распространяется ответственность по жизнеобеспечению городов присутствия;
- ограниченность социального пространства и сложности логистики сформировали специфический образ жизни и запросы целевых аудиторий;
- необходимость принимать сложные решения в ситуации неопределённости, влияние мировых вызовов

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЦИФРАХ (2014–2021)



(пандемия) и цифровизация бизнес-процессов.

Отдельно можно определить ключевые направления поддержки предпринимательских проектов и сфер:

- развитие и поддержка креативных (творческих) индустрий;
- формирование доступной городской среды, благоустройство объектов социальной инфраструктуры, а также реализация проектов, основанных на принципах устойчивости и экологической ответственности;
- формирование и продвижение экологической культуры, ответственного производства и потребления, а также поддержка открытия производств по переработке отходов бытового, промышленного характера;
- создание и продвижение локальной продукции традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера;
- создание условий для развития внутреннего (сельского, экологического, этнографи-

ческого, культурного) туризма;

- социальное обслуживание граждан, услуги здравоохранения, образования, культуры, физической культуры и массового спорта.

– Одна из форм поддержки малого бизнеса – акселерационные программы, которые активно продвигает «Норникель». Можно ли сказать, что эти программы уже зарекомендовали себя как эффективная форма поддержки малого предпринимательства?

– В акселерационной программе большое внимание уделяется вопросам управления затратами, финансами, оценке эффективности проектов малого бизнеса. Это очень важные компетенции, от которых зависит успешность проектов малого предпринимательства в регионах присутствия компании «Норникель».

Акселерационные программы также ценны тем, что дают не только знания, но и практические навыки управления бизнесом. Начинающие предприниматели, стартапы – для

этой аудитории участие в программе даёт возможность систематизировать знания и подойти к развитию своего бизнеса системно, сконцентрироваться на решении конкретной задачи и повысить эффективность своего бизнеса.

– По каким основным критериям принимается решение о предоставлении малому бизнесу беспроцентных займов по итогам акселерационных программ?

– Основные критерии принятия решения: значимость проекта, проработка бизнес-плана, востребованность услуг и продуктов бизнес-проекта в регионе, жителями территории. Социальная значимость проекта предполагает, что автор бизнес-проекта грамотно представил актуальность решаемой проблемы на территории и социальную эффективность предложенного решения. Конечно, важна степень проработанности бизнес-идеи: оценка ёмкости рынка, качество модели по показателям и реалистичность финансовой модели, полнота

НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА



и качество маркетинговых исследований и др.

На основании совокупной оценки проекта по всем критериям всеми экспертами определяется готовность проекта к реализации и инвестированию. После экспертного обсуждения принимается решение о победителях инвестиционной сессии.

Эксперты инвестиционной сессии – это представители компании, органов власти, коммерческих банков, инвестиционных и венчурных фондов, частные инвесторы. Для них это возможность увидеть инновационные решения и качественные проекты для вложения своих средств в том числе.

Проекты, получившие финансовую поддержку, реализуются при организационной и административной поддержке представителей компании, наставников и трекеров.

Поддержка проектов может осуществляться в следующих формах и вариантах:

- компания «Норникель» предоставляет беспроцентный заём на возвратной основе;

- органы государственной и муниципальной власти помогают субсидированием процентной ставки по кредиту, займами и грантами из Фонда поддержки малого и среднего предпринимательства, предоставляют муниципальные помещения на льготных условиях, административную поддержку;

совместно с институтами развития в трёх регионах присутствия компании – Агентство развития Норильска (с 2017 года), Агентство развития Мончегорска (с 2020 года), АНО «Вторая школа» (с 2019 года).

Важными направлениями деятельности институтов развития являются программы «Бизнес-среда», «Инвести-

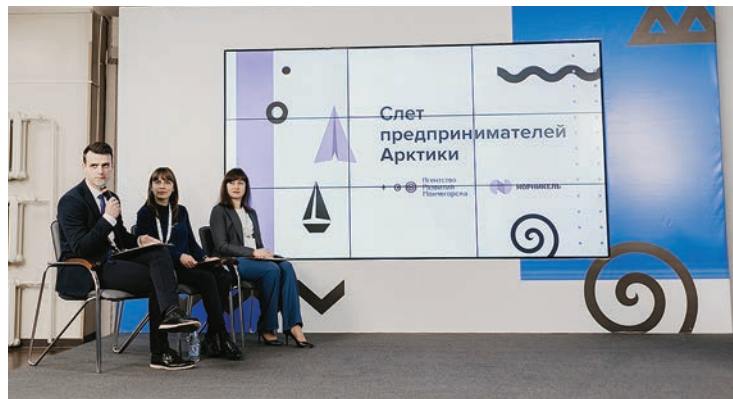
«СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ПРОЕКТА ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО АВТОР БИЗНЕС-ПРОЕКТА ГРАМОТНО ПРЕДСТАВИЛ АКТУАЛЬНОСТЬ РЕШАЕМОЙ ПРОБЛЕМЫ НА ТЕРРИТОРИИ И СОЦИАЛЬНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕННОГО РЕШЕНИЯ».

- инвесторы, соответственно, предоставляют инвестиции в проекты.

– Акселерационные программы проводятся при поддержке институтов развития регионов. Каковы основные механизмы взаимодействия с ними?

– Акселерационные программы проводятся в партнёрстве и сотрудничестве

ции», «Туризм», «Альтернативная экономика в моногороде» и т.д. Команды агентств развития регулярно, системно оказывают консультационную, методическую помощь предпринимателям в регионах, а также являются операторами и партнёрами отдельных проектов. Примерами таких партнёрских проектов являются Слёт предпринимателей Ар-



ктики в Мончегорске, Бизнес-форум в Норильске, конкурс беспроцентных займов в посёлке Никель.

В 2015 году в Норильске и Мончегорске созданы Клубы социальных предпринимателей – место неформальных встреч для предпринимателей и представителей НКО, ведущих предпринимательскую

спортивные кружки, танцевальные мастерские, школа моделей, цирковая студия. Количество направлений регулярно увеличивается исходя из запросов горожан. Команда центра активно участвует в конкурсе социальных проектов, а также в конкурсе тревел-грантов компании: специалисты принимают участие в

руководители и команда проектов регулярно проходят обучение, получают поддержку трекеров и активно развивают свои бизнесы.

В Печенгском районе Мурманской области в г. Заполярный при поддержке компании «Норникель» был открыт медицинский центр «Здоровая семья». После получения беспроцентного займа команда проекта отремонтировала помещение, нашла узкоспециализированных специалистов и организовала приём граждан по графику. Нужно отметить, что команда не остановилась на достигнутом и продолжила развивать свой центр – 2 года назад бизнес получил дополнительный заём, после чего был открыт офтальмологический кабинет, также внедряются услуги телемедицины.

– Акселерационные программы компания «Норникель» реализует в партнёрстве с АНО ДПО «Центр регионального развития и бизнес-технологий Российского союза промышленников и предпринимателей». В чём заключается практическая ценность данного сотрудничества?

– АНО ДПО «Центр регионального развития и бизнес-технологий Российского союза промышленников и предпринимателей» – надёжный партнёр, мы ценим сотрудничество с экспертами и профессионалами. Компании «Норникель» важно приглашать в регионы деятельности компании экспертов и спикеров, которые готовы делиться опытом и лучшими практиками, понимают особенности

(климатические, экономические и др.) региона и готовы гибко реагировать, адаптировать образовательные и акселерационные программы под запросы предпринимателей.

Мы сотрудничаем с коллегами из РСПП на протяжении нескольких лет, и опыт партнёрства подтверждает, что наш выбор был верным – профессиональные эксперты и спикеры дают импульс, вдохновляют и поддерживают предпринимателей, делятся ценной информацией и направляют бизнес-проекты к развитию.

– Каковы планы «Норникеля» по расширению, совершенствованию программы «Мир новых возможностей»?

– Благотворительная программа «Мир новых возможно-

стей» реализуется компанией «Норникель» с 2014 года – за это время мы успели пройти несколько стадий развития, экспериментировали с формами и проектами, применяли лучшие практики и делились с коллегами из корпоративного сектора своими открытиями. Ежегодно проекты благотворительной программы получают экспертное признание и получают призовые места в различных конкурсах. Получена премия Investment Leaders Award в номинации «Лучшая программа финансовой поддержки бизнеса» за реализацию Конкурса беспроцентных займов в Печенгском районе. Мы вошли в топ рейтинга «Лидеры корпоративной благотворительности – 2021» за систему управления благотворительной деятельности / социальными инвести-

циями. Это подтверждает, что мы движемся в верном направлении и остаёмся лидерами в своей сфере.

Вместе с тем достоинство программы и нашей команды – в регулярном мониторинге. Обратная связь от заинтересованных сторон, гибкость в принятии решений позволили сохранить ценности и приоритеты благотворительной программы «Мир новых возможностей», а также добиться запланированных показателей эффективности.

В планах продолжить реализацию наших ключевых проектов, сделать акцент на развитие системы мониторинга и оценки социальных эффектов, продвигать наши ценности с помощью послов программы и героев изменений в регионах присутствия компании «Норникель».

БР

СПРАВКА



Сухотин

Игорь Валентинович, директор Департамента социальной политики ПАО «ГМК "Норильский никель"». Окончил Красноярский педагогический институт им. В. П. Астафьева, исторический факультет; МБШ «Сколково», МРА: Программа для городских управленцев.

С августа 2013 по октябрь 2020 г. – начальник

Управления социальных и благотворительных программ ПАО «ГМК "Норильский никель"». С октября 2020 г. – по н. в. – директор Департамента социальной политики ПАО «ГМК "Норильский никель"».

В компании «Норникель» отвечает за разработку и реализацию корпоративных благотворительных, волонтерских программ и социальных проектов; корпоративных мероприятий компании и организаций корпоративной структуры, входящих в Группу компаний «Норильский никель» (ОКС НН); корпоративных социальных жилищных

программ, в том числе корпоративной социальной программы льготного кредитования. Также в сфере его ответственности деятельность комитетов по благотворительности компании российских организаций корпоративной структуры, входящих в Группу компаний «Норильский никель» (РОКС НН), и агентств развития в регионах присутствия компании. Эксперт по развитию местного сообщества, поддержке общественных инициатив посредством внедрения кон- курсных процедур и социального проектирования.

Эксперт в области социального проектирования, социального предпринимательства. В 2016 г. получил почётное звание «Лучший руководитель Блока кадровой, социальной политики и связей с общественностью ПАО «ГМК "Норильский никель"». Деятельность компании в области социальной ответственности под руководством Игоря Сухотина была неоднократно отмечена экспертным сообществом (People Investor, Eventiada Awards, «Лидеры корпоративной благотворительности», HR-бренд, WOW!HR, InterComm и др.).

«В 2015 г. в Норильске и Мончегорске созданы Клубы социальных предпринимателей – место неформальных встреч для предпринимателей и представителей НКО, ведущих предпринимательскую деятельность».

деятельность. Клубы также являются механизмом поддержки предпринимателей и проводятся в тандеме с командами институтов развития.

– Приведите, пожалуйста, примеры удачных проектов малого бизнеса, реализованных при поддержке «Норникеля».

– В Норильске такими примерами являются центр развития личности «Старт» и турбаза «Горизонт». Центр развития личности – это образовательный центр для норильчан:

образовательных семинарах в других регионах и регулярно повышают профессиональные компетенции (благодаря поддержке компании).

Турбаза «Горизонт» была создана при поддержке компании; это место отдыха и досуга норильчан. Важный момент: представители НКО могут проводить на турбазе свои мероприятия бесплатно. Оба бизнеса защитили свои проекты перед экспертами во время инвестиционной сессии и получили беспроцентные займы,

ЕЛИЗАВЕТА СЕЛЕЗНЁВА: «УСПЕХ У ТОГО, КТО МНОГО ТРУДИТСЯ!»

Профессия адвоката всегда считалась одной из самых престижных и привлекательных. Что нужно, чтобы стать успешным адвокатом? Сколько времени занимает профессиональная подготовка? С какими трудностями сегодня сталкиваются выпускники юридических вузов? На эти и ряд других вопросов отвечает кандидат юридических наук, преподаватель РААН, почётный адвокат России Елизавета Селезнёва.

– Елизавета, расскажите, пожалуйста, немного о себе, своём детстве. Есть какие-то яркие воспоминания?

– Я родилась в 1981 году в Волгограде. У меня было обычное детство советского ребёнка, любящие родители, школа, институт. Не могу сказать, что мне чего-то не хватало. Всё было в балансе: свобода и контроль, учёба и игра, работа и отдых.

Очень многое я переняла от родителей и стараюсь передать это своим детям, ведь, как известно, всё начинается в семье. Модель отношений родителей впитывают дети, а затем воспроизводят во взрослой жизни. Для меня важны семейные ценности: доверие, возможность участвовать в жизни друг друга, давать свободу выбора, поддерживать детей.

– Почему вы выбрали юридический вуз? Чем запомнилась студенческая жизнь?

– Других вариантов для себя я не видела. После окончания школы поступила в Волгоградский государственный университет, одно из крупнейших учебных заведений Волгоградской области. Я всегда любила учиться и полностью раство-

рилась в студенческой жизни. Множество часов проводила в университетской библиотеке. Я чётко осознала, что для достижений чего-либо нужно приложить усилия. Должны быть определённые амбиции, которые станут целями, своеобразными направляющими маячками.

– Начало профессионального пути в любой сфере – это всегда непростой момент. С чего начался ваш профессиональный путь?

– В октябре 1999 года я начала с должности юриста-консуль-

федрой, профессора, кандидата юридических наук Анатолия Петровича Кругликова, который принял меня на работу, научил внимательно относиться к документам и их содержанию, привил любовь к науке.

– Вы более 10 лет активно участвуете в подготовке будущих специалистов. Какие, на ваш взгляд, сложности ожидают молодого адвоката в начале карьеры?

– Мне кажется, что нынешней молодёжи очень везёт. Им изначально предоставляется

«НЕ ВСЕ ДЕЛА ПРОСТЫЕ, И НЕ В КАЖДОМ РЕШЕНИИ ОЧЕВИДНО. В ТАКИХ СЛУЧАЯХ ПРИХОДИТСЯ ИСКАТЬ ПОХОЖИЕ ДЕЛА, ИЗУЧАТЬ ПРАКТИКУ КОЛЛЕГ И НАХОДИТЬ НАИЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ».

танта Нижневолжской региональной правозащитной организации, а в сентябре 2001 года начала работать в Волгоградском государственном университете в должности лаборанта кафедры уголовного процесса, криминалистики, оперативно-розыскной деятельности.

С большим теплом и любовью вспоминаю наш коллектив и, конечно же, заведующего ка-

масса возможностей получить образование онлайн по самым разным направлениям. При этом не нужно стоять за важной книгой в очереди в библиотеке, как приходилось нам. Сегодня многое можно найти в Сети. Но даже при такой доступности материала своим студентам я повторяю одно и то же: «Для того чтобы достичь результата, надо много и упорно трудиться».

Нелёгкий период – приобретение практического опыта. После окончания института и получения диплома никто не предоставит сразу и работу, и самостоятельное ведение дел. Нужно потрудиться, пройти стажировку, чтобы иметь возможность получить статус адвоката.

Другая сложность – это неумение некоторых молодых адвокатов работать самостоятельно. Раньше нас как учили? Не знаешь ответа – найди его сам. И мы шли в библиотеки, пересматривали уйму книг, посещали архивы. Сейчас проще, но в то же время и сложнее: не все начинающие специалисты могут отыскать действительно нужную, исчерпывающую информацию. Это навык, который нарабатывается со временем.

– Какими личностными и профессиональными качествами должен обладать адвокат, чтобы стать успешным?

– Во-первых, грамотностью. Это не только про умение грамотно излагать мысли на бумаге и в устной речи, но и про владение, знание процессуальных норм. Во-вторых, готовность отстоять своё мнение. Без владения ораторским мастерством молодому юристу нечего делать в зале суда. В-третьих, готовность искать и находить актуальную судебную практику и решать сложные задачи. Не все дела простые, и не в каждом решении очевидно. В таких случаях приходится искать похожие дела, изучать практику коллег и находить наилучшее решение. Ещё одно качество, без которого в нашей профессии никак не обойтись, – умение общаться с людьми.



– Насколько профессия адвоката трудна с точки зрения психологии? Позволяет ли вы себе эмоционально вовлекаться в каждое дело?

– Безусловно, адвокат отчасти принимает на себя проблемы своего клиента. Особенно это касается уголовных дел. Но нужно понимать, до какой степени можно позволить себе эмоционально вовлечься в дело. Чаще всего эмоции мешают объективно оценивать факты, формировать линию защиты. Вот такая картина может сложиться: клиент уже доверился адвокату, надеется на благоприятный исход дела, а защитник излишне эмоционально включился в процесс, что может повлечь за собой отвод от дела. И клиенту нужно

начинать заново: новый адвокат, новое доверие.

Также необходимо помнить, что в процессе осуществления защиты адвокату приходится совмещать несколько ролей. «Сыщик»: здесь нужно исследовать все документы, все стороны жизни клиента, его взаимоотношения с другими людьми, провести анализ собранного материала, отфильтровать его и взять только то, что поможет в процессе защиты. «Психолог»: необходимо чувствовать моменты, когда клиент пытается что-то скрыть, устанавливать с ним психологический контакт, искать законные и реальные возможности для оказания ему психологической помощи, а в некоторых случаях – и определённого психологического воз-



действия. Кроме этого, адвокат должен уметь находить общий язык не только с подзащитным, но и со следователем, прокурором и другими участниками уголовного процесса.

Когда я готовлюсь к суду, всегда досконально изучаю дело, вникаю в нюансы, просматриваю похожие дела у коллег. Составляю план защиты, опираясь на законодательство. Соглашавая его с клиентом, задаю уточняющие вопросы, которые могут возникнуть у другой стороны. То есть стараюсь минимизировать риски возникновения возможных неожиданностей в ходе самого слушания.

– Думаете ли вы о проигрыше или всегда верите в успех и стараетесь не думать о неблагоприятном исходе?

– Скорее стараюсь думать позитивно и верить в успех, но в исходе дела ещё играет роль уверенность клиента в своей правоте. Чаще всего я стара-

юсь работать с клиентами, которым доверяю, которые могут по полочкам разложить свою проблему, подскажут, у кого и что можно уточнить. Это значительно упрощает работу. Конечно, не все такие, из некоторых приходится буквально вытягивать нужную информацию.

– В прошлом году вы открыли свой адвокатский кабинет. Собственный бизнес для успешного адвоката – скорее необходимость или личное желание и возможность для роста?

– Это была моя юношеская мечта. В 2001 году в компании молодых и амбициозных друзей за праздничным столом мы шутили обсуждали жизнь. Кто-то задал вопрос: «А как вы поймёте, что добились успеха в профессии?» Тогда я была начинающим адвокатом, ещё только на пути к знаменитым, интересным доверителям и сотням успешно выигранных дел. Помню, ответила: «У

меня будет свой офис. Красивый, светлый и просторный. С удобной парковкой для посетителей и архивом для меня, чтобы все дела по папочкам, полочкам. Вежливая девушка на рецепции будет встречать всех гостей и угощать ароматным кофе... Мечтать – так по-крупному». Кажется, прошёл всего миг. Сейчас я – успешный адвокат Елизавета Селезнёва – руководжу ремонтом в своём будущем офисе. И всё как в том разговоре 20 лет назад, даже лучше. Под зданием – удобный подземный паркинг, а снаружи открывается прекрасный вид на Москву-Сити, скоро здесь будут набережная и причал.

В итоге мечта исполнилась. Занимаемся делами разной направленности, консультируем. Я специализируюсь в области гражданского, наследственного, семейного, земельного, жилищного права, веду сложные дела, связанные с признанием недействительными сделок с жилыми помещениями, защитой прав дольщиков в случае банкротства застройщика, административные дела, связанные с оспариванием нормативных правовых актов, оспариванием кадастровой стоимости объектов недвижимости, а также с земельными правоотношениями, нарушениями в сфере землепользования, кадастрового учёта, в сфере садоводческих товариществ и других некоммерческих партнёрств. Успешно представляю интересы граждан и юридических лиц в судах общей юрисдикции и арбитражных судах всех уровней.

– Помимо адвокатуры вы часто участвуете в профессиональных конференциях, пи-

шете книги, статьи в журналы. Как вы планируете свой день? Хватает ли времени на семью, увлечения, путешествия?

– Консультации, заседания в судах, встречи с клиентами, поездки – разумеется, всё это невозможно держать в голове. Поэтому ежедневно составляю план работы, раз в месяц – обозначаю события, у которых точно известно время и место. Планирую рабочие поездки, если заседание суда в другом городе. Здесь тоже свои нюансы: дорога, билеты, гостиница.

Кроме работы есть муж, дети, друзья. И всем хочется уделить максимум времени. Порадоваться успехам сыновей, обсудить планы, какие-то покупки, отдых с мужем. Да и просто отдохнуть нужно. Я люблю путешествовать. Новые страны, города. Смена обстановки позволяет отключиться от рабочих дел. До пандемии мы ездили отдыхать как по стране, так и за рубеж: Италия, Нидерланды, Сингапур и много других стран.

Моя работа предполагает либо сидение на стуле, либо длительное нахождение на ногах. Это не всегда хорошо ска-

зывается на здоровье, поэтому для поддержания физической формы регулярно хожу в спортзал. Очень люблю дайвинг – подводный мир прекрасен. Для семейного отдыха чаще всего выбираем с мужем посещение выставок, концертов. По воз-

нимание. По своей практике знаю, что порой этот негатив выливается в конфликты, которые приводят прежде любящих людей в суд. Но ведь этого можно избежать. И самое правильное – начать с воспитания детей, с малых лет при-

«Я стараюсь дать детям то, что им действительно интересно. Не пытаюсь навязывать своё мнение по каким-то вопросам, у них есть возможность прийти к собственному решению».

можности стараемся сделать наш досуг разнообразным, чтобы он был интересен для всех.

– Если возможно, расскажите, пожалуйста, больше о семье. Какие ещё ценности прививаете детям?

– У меня счастливая семья: муж и двое сыновей. Старший сын пару лет назад окончил музыкальную школу по классу фортепиано. Младший увлекается единоборствами. Я стараюсь дать детям то, что им действительно интересно. Не пытаюсь навязывать своё мнение по каким-то вопросам, у них есть возможность прийти к собственному решению.

Многие жалуются на проблемы в семье: ссоры, непо-

влять им любовь и уважение к своим ценностям, истории, культуре, посвящать их в планы, делиться опытом. Банальный совет, но он действительно работает.

Большую роль в этом процессе играют традиции. Они внушают ребёнку уверенность и дарят чувство гордости за свою семью. Очень актуален этот вопрос при современном стремительном ритме жизни, в котором всё чаще не хватает времени на теплоту и заботу. Мы, например, каждый год в конце декабря ходим на красивый и по-настоящему сказочный балет «Щелкунчик», обязательно приглашаем в гости друзей с детьми и проводим карнавал...

БР

СПРАВКА



СЕЛЕЗНЁВА

ЕЛИЗАВЕТА,

почётный адвокат РФ,
кандидат юридических наук,
преподаватель РААН.

Окончила Волгоградский государственный университет (специальность «юриспруденция») и факультет философии и социальных технологий (специальность «социальная работа»).

В 2007 г. защитила кандидатскую диссертацию в Саратовском университете МВД России (специальность «уголовный процесс; криминалистика; оперативный розыскная деятельность»).

Владеет юридической компанией, преподаёт в вузах.

Является автором 14 статей по криминалистике, уголовному праву, гражданскому праву, уголовному процессу, международной юстиции.



ФОТО: СЛУЖБА ИД РСПП

Подведены итоги «Инновационного Бизнес-навигатора»



Завершилась очередная, уже четвёртая ежегодная образовательная программа проекта «Инновационный бизнес-навигатор», который с 2017 г. проводится АНО «Центр регионального развития и бизнес-технологий Российского союза промышленников и предпринимателей» в партнёрстве с аффилированными компаниями «Филип Моррис Интернэшнл» в России.

В 2021 г. проект был направлен на стимулирование экологического предпринимательства, поддержку со стороны субъектов МСП экологических проектов и инициатив в регионах страны, а также содействие в реализации национального проекта «Экология» и выполнении Национальных целей развития РФ в области устойчивого развития.

Сегодня «Инновационный бизнес-навигатор» является самой масштабной акселерационной программой, поддержанной крупным бизнесом и направленной на развитие малого и среднего предпринимательства, как по количеству охваченных регионов Российской Федерации, так и по числу участников и выпускников.

Новый вектор программы – экология и защита окружающей среды – вызвал живой отклик предпринимателей по всей России. На фазе предварительного отбора были получены заявки на участие от 188 действующих предпринимателей и стартапов из 43 субъектов РФ.

По результатам образовательного интенсива и экспертного отбора 50 предприни-

мателей из 25 регионов были включены в акселерационную программу. На протяжении 8 недель они совершенствовали свои проекты под руководством опытных тренеров и экспертов.

Результаты этой работы были обнародованы в ходе традиционного Демодня, на котором участники в смешанном формате (очно и онлайн) представили свои проекты.

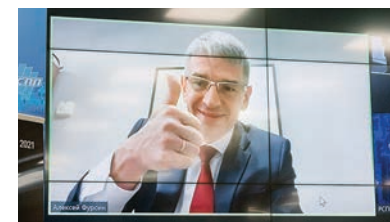
С напутственными словами к участникам обратились Президент РСПП Александр Шохин, руководитель Департамента предпринимательства и инновационного развития г. Москвы Алексей Фурсин, вице-губернатор – председатель правительства Астраханской области Олег Князев, министр инвестиционной политики Новгородской области Денис Носачёв, министр экономического развития Ростовской области Максим Папушенко, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России» Евгения Шохина, директор по устойчивому развитию аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России и Восточной Европе Ирина Жукова.

К оценке были представлены проекты в сферах экологического образования и просвещения, охраны окружающей среды, сохранения биологического разнообразия и развития экологического туризма, сохранения и восстановления водных объектов, инновационных технологий, ответственного производства и потребления.

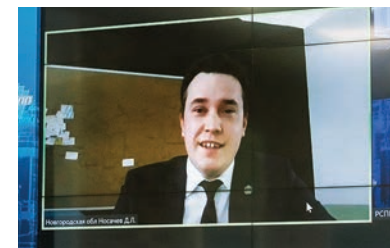
Члены авторитетного жюри выбирали победителей из множества оригинальных, перспективных и даже дерзких



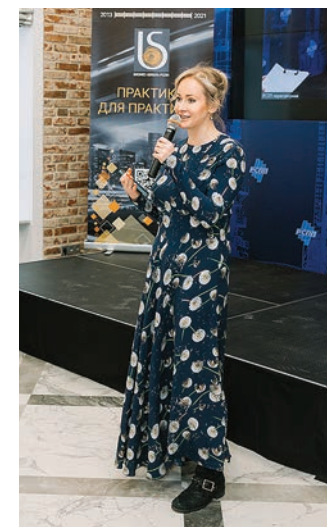
Александр Шохин, Президент РСПП, и Сергей Слипенченко, вице-президент по корпоративным вопросам аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России и Беларуси, генеральный директор ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг»



Алексей Фурсин, руководитель Департамента предпринимательства и инновационного развития г. Москвы



Денис Носачёв, министр инвестиционной политики Новгородской области



Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России»



Максим Папушенко, министр экономического развития Ростовской области

ФОТО: СЛУЖБА ИД РСПП



Евгения Шохина и Александр Варварин, вице-президент – управляющий директор Управления правового регулирования и правоприменения РСПП



Елена Феоктистова, управляющий директор по корпоративной ответственности, устойчивому развитию и социальному предпринимательству РСПП, Ирина Жукова, директор по устойчивому развитию аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России и Восточной Европе



Юрий Максименко, заместитель председателя Комитета РСПП по экологии и природопользованию

Александр Шохин, Роман Шеховцов, проект «Высокоэффективный термоэлектрический преобразователь», и Сергей Слипенченко



ФОТО: ФОТОСЛУЖБА МД РСПП

проектов. Решение этой не лёгкой задачи взяли на себя Виктор Альбицкий, президент Фонда развития технологий и цифровых экосистем, Анна Бушлякова, управляющий по корпоративным программам ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг», Александр Варварин, вице-президент – управляющий директор Управления правового регулирования и правоприменения РСПП, Ирина Жукова, Юрий Максименко, заместитель председателя Комитета РСПП по экологии и природопользованию, Виталий Машков, советник генерального директора АО «Корпорация МСП», Евгения Шохина, Елена Феоктистова, управляющий директор по корпоративной ответственности, устойчивому развитию и социальному предпринимательству РСПП. В состав жюри вошли также представители органов испол-

нительной власти регионов, участвующих в проекте.

В итоге третье место и призы в размере 150 тыс. руб. получили:

- **Гульнара Телегина**, проект «Экологичная домашняя одежда» (Краснодарский край);
- **Алексей Шигаев**, проект «Вторая жизнь ПЭТ» (Новгородская обл.), предлагающий новые решения вторичной переработки пластика;
- **Светлана Карасёва**, проект «Ботаника занимательная и съедобная» (Астраханская обл.), реализуемый в детском развивающем центре «Смышлёныш», где дети получают реальные знания об окружающем мире;
- **Андрей Аликин**, проект «ОБЕРНИВЕРНИ» (г. Москва) по производству экологичного, годного для вторичной переработки скотча;

– **Анна Клепиковская**, проект «Парк-отель Голубино» (Архангельская обл.), в котором воссоздан мир старинных деревень и заповедной природы Русского Севера.

Второе место и денежная премия 300 тыс. руб.:

- **Дмитрий Бабенко**, проект *Trash for cash* (Новосибирская обл.) – инновационный стартап-проект в сфере сбора и переработки вторсырья и отходов;
 - **Елена Осокина**, проект «Левша» (г. Москва), направленный на производство экотоваров из натуральных и вторичных материалов.
- А победителем программы в 2021 г. был признан **Роман Шеховцов** из Белгородской области – разработчик и производитель инновационных термоэлектрических генераторов для утилизации низ-



Виктор Альбицкий, президент Фонда развития технологий и цифровых экосистем, и Анна Бушлякова, управляющий по корпоративным программам ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг»

Виталий Машков, советник генерального директора АО «Корпорация МСП»



Елена Осокина, проект «Левша» (г. Москва)

Анна Клепиковская, проект «Парк-отель Голубино» (Архангельская обл.), и Дмитрий Богданов, руководитель акселерационной программы ИБН



Андрей Аликин, проект «ОБЕРНИВЕРНИ» (г. Москва)

копотенциального бросового тепла (от +70 °С) для выработки электроэнергии с КПД до 65 %. Его проектом «Высокоэффективный термоэлектрический преобразователь» уже заинтересовались крупнейшие российские и иностранные компании. Роман удостоен денежного приза в 500 тыс. руб.

По традиции журнал «Бизнес России» определил проект, который получит информационную поддержку на страницах издания. Им стал проект «Внедрение технологии переработки отходов масложировых производств» Евгения Смышлагина из Краснодарского края, предлагающий новые технологии переработки масложировых отходов.

Без преувеличения, к победителям можно отнести всех без исключения участников программы. За время её про-

ведения компании-участники проекта показали рост прибыли и выручки в 1,5–2 раза, а компании-лидеры – более чем в 5 раз. Большинство участников проекта расширили свою клиентскую базу, многие – вышли на новые рынки сбыта. Столь высокий рост эффективности стал визитной карточкой «Инновационного бизнес-навигатора».

Поздравляя победителей, вице-президент по корпоративным вопросам аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России Сергей Слипенченко отметил: «Проект "Инновационный бизнес-навигатор" ещё раз подтвердил свою эффективность в поддержке малого и среднего бизнеса, который является одним из ключевых драйверов развития экономики страны. Мы заинтересованы в том, чтобы сектор МСП в России ди-

намично, профессионально и устойчиво развивался, становился источником новых рабочих мест и укреплял экономику регионов. От имени нашей компании хотел бы поблагодарить участников за представление смелых, креативных бизнес-проектов и пожелать им успехов в реализации намеченных целей».

Президент РСПП Александр Шохин подчеркнул, что «Инновационный бизнес-навигатор» даёт прекрасную возможность почувствовать энергию предпринимателей, людей, которые стремятся делать своё дело и делают его, несмотря на все существующие трудности. «Энергия созидания царит на площадке "Инновационного бизнес-навигатора", где представлены умные, свободные и успешные представители российского бизнеса», – сказал Президент РСПП.

БР

БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП В ГОСТЯХ У ДРУЗЕЙ

8–11 декабря 2021 г. в Бизнес-школе РСПП прошёл выездной учебный модуль. По давно сложившейся традиции он был посвящён ознакомлению с практиками работы успешных российских компаний в регионах.



ФОТО: СЛУЖБА ИД РСПП

На этот раз возглавивший группу руководитель направления промышленного туризма и историко-культурных программ Бизнес-школы РСПП Виктор Куликов выбрал уже хорошо известный маршрут. С предприятиями, которые предстояло посетить, у Бизнес-школы РСПП налажены прочные, дружественные связи.

Первая точка на маршруте – Выксунский металлургический завод в Нижегородской области. Предприятие входит в состав АО «Объединённая металлургическая компания» – одного из крупнейших российских производителей высококачественной металлургической продукции.

Сам город также производит приятное впечатление. Здесь немало исторических памятников. Каждое лето в городе проходит фестиваль «Арт-Овраг».

Слушатели Бизнес-школы РСПП посетили Доброград – очень необычный город в Ковровском районе Владимирской области. Строится он на частные инвестиции предпринимателя Владимира Седова (до 2010 г. – владелец компании-изготовителя матрасов «Аскона»). О сегодняшнем дне и планах развития Доброграда слушатели узнали от самого Владимира.

Прекрасные впечатления от встречи только усилились на следующий день во время посещения созданного по инициативе Владимира Седова Первого клинического медицинского центра в Коврове и школы «МИР».

Во Владимире состоялась встреча слушателей Бизнес-школы РСПП с временно исполня-



Слушатели Бизнес-школы на Выксунском металлургическом заводе ОМК (Объединённая металлургическая компания)



Валерий Носов, управляющий партнёр, ИФК «Горизонт Капитал»



Анна Бушлякова, управляющий по взаимодействию с общественными организациями и корпоративным благотворительным программам ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг»



Екатерина Баранова, генеральный директор ООО «Бизнес-школа РСПП»



Асель Кусембаева, финансовый директор по странам СНГ Ernst & Young

ФОТО: СЛУЖБА ИД РСПП

щим обязанности губернатора области Александром Авдеевым, который поделился своим видением перспектив развития региона, рассказал о различных формах взаимодействия администрации области и бизнеса.

Слушатели пообщались с Вадимом Дымовым – владельцем мануфактуры «Дымов Керамика», а также воспользовались

возможностью освоить азы гончарного мастерства.

Бывший мэра Суздаля, а ныне предприниматель и «король настоек» Игорь Кехтер организовал для гостей посещение своего музейно-дегустационного центра, открытого в здании Дворцового конного завода в старинном городке Гаврилов Посад.

Посетили слушатели и творческую мастерскую потомственных кузнецов Бородиных, которая является центром сохранения кузнечного ремесла и народных традиций.

Полезные знания, масса ярких впечатлений – традиционный итог очередного выездного модуля Бизнес-школы РСПП.



Гульнара
Хасьянова



Екатерина Баранова



Во время посещения Первого клинического медицинского центра в г. Коврове



Ольга Лучина, управляющий по устойчивому развитию, ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг»



Александр Корсунов, председатель Общероссийского общественного движения «Здоровый выбор», помощник первого заместителя председателя Комитета ГД РФ по энергетике Игоря Ананских



Валерий Носов



Анна Бушлякова



Асель Кусембаева



Евгений Добровольский, основатель Социальной бизнес-платформы ARROUND



Во время экскурсии в образовательный комплекс «МИР» г. Доброграда

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



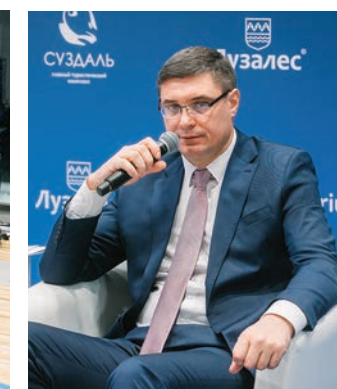
Ольга Забравова, представитель от исполнительного органа государственной власти Московской области в Совете Федерации ФС РФ, Валерий Носов



Владимир Седов, основатель компании «Аскона», создатель Доброграда, основной инвестор Первого медицинского клинического центра в г. Коврове, член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП, и Асель Кусембаева



На встрече с Александром Авдеевым



Александр Авдеев, врио губернатора Владимирской области



ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Слушатели Бизнес-школы с Александром Авдеевым во время работы Владимирского инвестиционного конгресса



На прогулке по г. Суздалью



На встрече с Вадимом Дымовым, владельцем мануфактуры «Дымов Керамика»



Анастасия Бурдзенидзе



Ольга Лучина



Екатерина Баранова



Мария Шохина и Александр Нетбальский в мастерской «Дымов Керамики»



Гульнара Хасьянова



Анна Бушлякова



Асель Кусембаева



Анастасия Бурдзенидзе с Игорем Кехтером



Игорь Кехтер, предприниматель, ресторатор, Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», Владимир Фролов, генеральный продюсер Бизнес-школы РСПП



Анастасия Бурдзенидзе, Ольга Забралова, Александр Корсунов



Ольга Лучина, Валерий Носов



Виктор Куликов, руководитель направления промышленного туризма и историко-культурных программ Бизнес-школы РСПП

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



Евгения Шохина



В мастерской потомственных кузнецов Бородиных



Гульнара Хасьянова в кузнице Бородиных



Анастасия Бурдзенидзе



Александр Нетбальский и Мария Шохина



Екатерина Баранова в кузнице Бородиных



Александр Корсунов



Анна Бушлякова



АНАСТАСИЯ БУРДЗЕНИДЗЕ:
«Конечно, выездной модуль мне запомнился прежде всего встречами с интересными,

позитивными, творческими людьми. Людьми, которые добились успеха в бизнесе, но при этом главным делом своей жизни считают развитие своего родного региона, страны в целом. Вадим Дымов, Владимир Седов, Игорь Кехтер – именно из их числа. Знакомство с ними воодушевляет.

И ещё: я с детства мечтала своими глазами увидеть, как варят сталь. И увидела! Это было потрясающе!»



АЛЕКСАНДР КОРСУНОВ:
«Для меня это был новый формат: экскурсионная поездка по историческим местам была совме-

щена с бизнес-встречами. И он оказался невероятно эффективным и продуктивным! Оказывается, когда смена картинки перед глазами совмещается с общением с интересными и профессиональными людьми, то эффективность таких мероприятий увеличивается в разы! С нетерпением жду новых совместных поездок с Бизнес-школой РСПП!»



ГУЛЬНАРА ХАСЬЯНОВА:
«Самое сильное впечатление – конечно, знакомство с нашими соотечественниками, ко-

торые здесь и сейчас строят компании, школы, города и больницы, наполняя смыслом не только свою жизнь, но и жизнь многих россиян, которые верят в то, что развитие своей Родины – самый правильный путь к личному счастью».



БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП – КОМАНДА ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

Девятый деловой сезон Бизнес-школы РСПП выходит на финишную прямую. Позади уже шесть учебных модулей программы ЕМВА «Оптимизация бизнес-процессов в условиях глобальных вызовов и изменений», в ходе которых слушатели получили массу полезных знаний и практических навыков.

Много нового для себя они узнали о личной эффективности руководителя, управлении финансами и экономикой фирмы, новых трендах маркетинга и продаж. В ходе занятий были досконально рассмотрены вопросы управления персоналом, изучены различные нюансы проведения публичных выступлений и переговоров. Слушатели постигали тонкости стратегического лидерства профессионалов в управлении и бизнесе, знакомились с техниками эффективного управления и

взаимодействия в условиях неопределённости.

По традиции в программу каждого учебного модуля были включены мастер-классы ведущих представителей российского бизнеса. Своим богатым опытом со слушателями поделились Президент РСПП, Председатель Попечительского совета Бизнес-школы Александр Шохин, члены Попечительского совета: заместитель Председателя Банка России Михаил Алексеев, заместитель Президента – Председателя Правления банка «Открытие» Надия Черкасова, член

Правления РСПП, председатель совета директоров группы компаний «Альфа Медиа» и платформы ARROUND.world, а также сервиса инфоменеджмента аптечных сетей «Инфоаптека» Темура Шакая, председатель совета директоров ООО «Инфраструктурная корпорация «АЕОН», член Бюро Правления РСПП Роман Троценко, генеральный директор, председатель Правления АО «Росгеология» Сергей Горьков.

Перед слушателями Бизнес-школы также выступили основатель компании Faberlic



Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», Алексей Нечаев, руководитель фракции «Новые люди» в Госдуме РФ



Евгений Добровольский, основатель социальной бизнес-платформы ARROUND

и партии «Новые люди» Алексей Нечаев, заместитель председателя совета директоров, неисполнительный директор Группы «Детский мир» Павел Грачёв и генеральный директор ПАО «Микрон», генеральный директор АНО «Консорциум "Телекоммуникационные технологии"» Гульнара Хасьянова.

Сегодня слушатели Бизнес-школы – сложившаяся команда коллег, единомышленников. Трудный, но увлекательный путь к знаниям спланирует людей, помогает им добиваться поставленных целей. **БР**



Надия Черкасова, заместитель президента – председателя Правления банка «ФК Открытие», член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП



Темур Шакая, сооснователь компаний и брендов: аптеки «Горздрав», «Лошадиная сила», Horse Force, сервиса «Инфоаптека» и социальной сети ARROUND.world, член Правления РСПП, член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП



Анна Бушлякова, управляющий по взаимодействию с общественными организациями и корпоративным программам ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг»



Анастасия Бурдзенидзе, владелица ресторанов Struscello, «АВЛИ», «Глубина 11022»



Михаил Алексеев, заместитель Председателя Банка России, декан факультета МЭО Финансового университета при Правительстве РФ, профессор НИУ «Высшая школа экономики», член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП



Александр Корсунов, председатель Общероссийского общественного движения «Здоровый выбор», помощник первого заместителя председателя Комитета Госдумы РФ по энергетике Игоря Ананских, и Евгения Шохина



Екатерина Баранова, генеральный директор ООО «Бизнес-школа РСПП», Александр Корсунов, Анна Бушлякова, Викрам Пуния, президент группы компаний «Фармасинтез», член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП



Анастасия Карпенко, заслуженный деятель науки РФ, доктор психологических наук, кандидат социологических наук, и.о. завкафедрой общей и социальной психологии МГИМО МИД России (Одинцовский филиал), профессор ВШГА МГУ им. М. В. Ломоносова



Андроник Аванесов, владелец ООО «Технопласт»



Роман Троценко, председатель совета директоров «АЕОН Корпорейшн», член Бюро Правления РСПП, член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



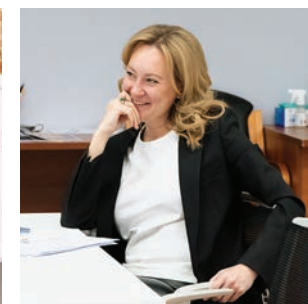
Борис Бернаскони, основатель Архитектурного бюро BERNASKONI



Сергей Горьков, генеральный директор – председатель Правления акционерного общества «Росгеология», член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП



Андрей Мудрый, бизнес-тренер, эксперт по управлению продажами, консультант по построению систем продаж, продвижения и сервиса



Ольга Забралова, представитель от исполнительного органа государственной власти Московской области в Совете Федерации ФС РФ



Николай Соустин, старший партнёр агентства «Маркеторика», доцент практики и руководитель специализации «Маркетинг и продажи» программы MBA Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ



Анастасия Бурдзенидзе и Гульнара Хасьянова, генеральный директор ПАО «Микрон»



Асель Кусембаева, финансовый директор по странам СНГ Ernst & Young



Валерий Носов, управляющий партнёр, ИФК «Горизонт Капитал», Ольга Лучина, управляющий по устойчивому развитию, ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг»



Юрий Иванов, руководитель налоговой практики VEGAS LEX, член Комитета по налоговой политике РСПП, член Комитета по налогообложению Ассоциации европейского бизнеса



Вадим Юдин, научный руководитель Бизнес-школы РСПП, международный бизнес-консультант, основатель и генеральный директор консалтинговой группы GUARCCES



Дмитрий Чернов, доктор наук (Doctor of Science in Risk Management, ETH Zurich), международный бизнес-консультант



Артём Виноградов, генеральный директор
ГК «Аргент Альянс»



Павел Грачёв,
заместитель председателя
совета директоров,
неисполнительный
директор Группы
«Детский мир»



Анастасия Бурдзенидзе и Игорь Попов, учредитель и генеральный директор
ООО «Оптимум Систем», учредитель ООО «30Ж»



Фёдор Баландин, ведущий телеканала «Москва 24»,
радиостанции «Москва ФМ», бизнес-тренер



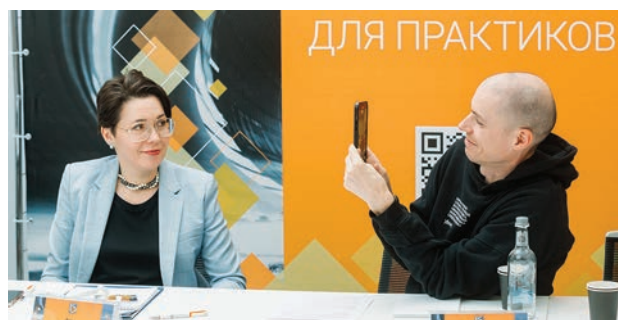
Валерий Носов



Александр Корсунов



Игорь Нисов,
руководитель
образовательного
центра Бизнес-
школы РСПП,
управляющий
партнёр
компании
«Психология
и бизнес-
консалтинг
групп»,
заместитель
директора ИКМ
НИУ ВШЭ



Анна Бушлякова, Борис Бернасconi



Евгений Добровольский, Викрам Пуния, Андроник Аванесов

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



Гулнара
Хасьянова



Татьяна Самойлова, генеральный директор «Тренинг-студии Татьяны Самойловой»,
бизнес-тренер, executive-коуч



Екатерина Баранова



Владимир Малёшин, бизнес-тренер РАНХиГС
при Президенте РФ, Бизнес-школы РСПП
и Международной школы бизнеса РГУНИГ
им. И. М. Губкина



Ольга Забравова



Ольга Лучина



Асель Кусембаева



ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Николай Аленкин, частный инвестор



Сергей Бек, экзекьютив и командный
коуч, консультант, партнёр Holzman
Global Faculty



Дмитрий Богданов, директор по развитию
и акселерационным программам Бизнес-школы РСПП



Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», основатель благотворительного фонда «Живём»

ФОТО: СЛУЖБА ИД РСПП

ЖИЗНЬ ДАНА НА ДОБРЫЕ ДЕЛА

9 февраля Евгения Шохина отмечала свой день рождения. Виновица торжества заранее попросила друзей вместо цветов и подарков перечислять средства в благотворительный фонд «Живём», основателем которого она является.

Призыв был услышан: фонду Жени Шохиной было перечислено 6 282 100 руб.

На праздновании Евгения и её супруг, генеральный продюсер Бизнес-школы РСПП и журнала «Бизнес России» Владимир Фролов, рассказали о том, какие проекты реализует фонд в настоящее время.

Основное направление его работы – помощь малообеспеченным семьям с детьми, инвалидам, пожилым людям, попавшим в сложную жизненную ситуацию.

«Жизнь дана на добрые дела» – гласит народная мудрость. Благотворительный фонд Жени Шохиной «Живём» за неполных 2 года существо-

вания сделал немало добрых дел, помог многим людям. Число обращений в фонд увеличивается. Но в то же время ширится круг друзей фонда, жертвователей. Празднование дня рождения Евгении это наглядно продемонстрировало. А значит, и возможностей делать добрые дела становится всё больше.

БР



Александр Нетбальский, Евгения Шохина, Роман Троценко, председатель совета директоров «АЕОН Корпорейшн», член Бюро Правления РСПП



Игорь Цуканов, глава благотворительного фонда Tsukanov Family Foundation, Наталья Цуканова, основатель и управляющий директор Xenon Capital Partners, Евгения Шохина



Евгения Шохина и Павел Грачёв, заместитель председателя совета директоров, неисполнительный директор Группы «Детский мир»



Алексей Гарбер, старший вице-президент компании GNR Group, основатель Oyster bar, с супругой



Евгения Шохина, Дарья Покровская, основатель сети салонов тайского массажа «Оазис-спа», Олег Артемов, президент группы компаний «Высота»



Дмитрий Кузьмин, исполнительный вице-президент РСПП, Александр Шохин, Президент РСПП, Евгения Шохина



Ольга Балашова, директор благотворительного фонда Жени Шохиной «Живём»

КНИЖНЫЙ ЭКСПОРТ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Если взять совокупную стоимость книг русских классиков, проданных в мире, эта цифра вполне может тягаться с сырьевыми показателями российского экспорта. При этом добиться выплат роялти авторам было крайне сложно, в борьбе за это прошёл весь XIX в.



Виктор Куликов,
российский историк-экономист,
специалист по истории
русского экспорта,
канд. ист. наук, доцент,
преподаватель
ЯрГУ им. П. Г. Демидова

Основным
препятствием
к получению денег
с экспорта (в виде
роялти) русских
книг за рубеж
был сам русский
издательский
мир, которому
в реальности
подписание
международных
соглашений было
невыгодно.

Традиционно считается, что борьбу за оплату писательского труда начал Пушкин, а вели её, так или иначе, все великие писатели XIX в. Даже благополучные в финансовом отношении литераторы-аристократы боролись за авторские права. Показателен пример со Львом Толстым, который разрешил печатать свои поздние произведения без ограничений. Однако когда парижское «Ревю де Пари» опубликовало его статью «Недыхание» (полемика с Золя и Дюма-младшим) без его разрешения и с переводом, искажающим её суть, Лев Николаевич объявил протест через крупнейшие парижские издания, включая «Фигаро» и «Журнал де Деба».

Заметим, что авторское право на перевод (проблема «свободы переводов») было главным предметом споров в Петербургском литературном обществе (которое было общественным рецензентом министерского закона) при обсуждении закона о защите авторских прав (принят окончательно в 1911 г.). Причём тогда предметом обсуждения были три разных перевода «Капитала» Карла Маркса – один из самых запутанных и сложных правовых кейсов в

юридической практике Российской империи.

Основным препятствием к получению денег с экспорта (в виде роялти) русских книг за рубеж был сам русский издательский мир, которому в реальности подписание международных соглашений было невыгодно.

Есть очень интересное экономическое объяснение огромного процента отказов в издании русских авторов в XIX в. до принятия конвенции о защите авторского права. Издатель вполне осознанно отвечал молодому автору печально известной пометкой «слабо», ведь ему надо платить, а эффект не гарантирован, у новичка нет имени и оценки читателей – это терра инкогнита. Гораздо проще было перевести зарубежного автора с именем, заплатив лишь 5 руб. за страницу перевода. Авторские роялти не выплачивались, фактически публикация была пиратской. Это приводило к тому, что печать зарубежных романов (прежде всего французских) занимала 40 % от всего литературного контента российских журналов. Качество тоже ужасно страдало – ходило даже выражение «Русский перевод – могила для оригинала». После принятия конвен-



Заседание Русского общества книгопродавцев и издателей по вопросу присоединения России к Бернской конвенции, 1893 г.

ции (в 1890-х гг. с Францией), когда пришлось платить уже в среднем по 100–120 руб. за страницу известных авторов, ситуация в корне изменилась, и молодые авторы получили широкую возможность печататься. Таким образом, была создана экономическая основа для расцвета русской литературы в начале XX в.

Выразителем интересов русского книжного экспорта было Русское общество книгопродавцев и издателей, которое стало основным борцом за защиту русских авторских прав в мире. Однако оно же было и главным противником отказа от свободы переводов, пиратской практики,

дававшей огромные прибыли. Логика была проста: «Мы не можем ради защиты интересов кучки русских писателей, известных на Западе, ломать

ВЫРАЗИТЕЛЕМ ИНТЕРЕСОВ РУССКОГО КНИЖНОГО ЭКСПОРТА БЫЛО РУССКОЕ ОБЩЕСТВО КНИГОПРОДАВЦЕВ И ИЗДАТЕЛЕЙ, КОТОРОЕ СТАЛО ОСНОВНЫМ БОРЦОМ ЗА ЗАЩИТУ РУССКИХ АВТОРСКИХ ПРАВ В МИРЕ. ОДНАКО ОНО ЖЕ БЫЛО И ГЛАВНЫМ ПРОТИВНИКОМ ОТКАЗА ОТ СВОБОДЫ ПЕРЕВОДОВ, ПИРАТСКОЙ ПРАКТИКИ, ДАВАВШЕЙ ОГРОМНЫЕ ПРИБЫЛИ.

главную прибыльную статью нашего бизнеса».

Посчитать роялти русских авторов за рубежом крайне сложно, они явно могли быть гигантскими, учитывая активное участие России в международных конвенциях. Поскольку это произошло только ближе к Первой мировой войне, такие авторы, как

Достоевский (потенциал доходов которого был не ниже Золя – он мог стать миллионером при жизни), экономически практически ничего не

получили от экспорта своего авторского права.

Зато мы неплохо знаем цифры экспорта книг из России – и они, увы, невелики. Так, в 1889 г. Россия экспортировала книги (включая недавно завоеванную Среднюю Азию) на 575 тыс. руб. Для сравнения: Англия в это же время вывезла на 10 млн руб.

БР

С 1999 до 2013 года журнал издавался
под названием «Промышленник России»



РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ БАНКОВСКОГО ПЕРЕВОДА:

000 «Бизнес-школа РСПП».
109240, г. Москва, Котельническая набережная, д. 17,
ИНН 9705053865, КПП 770501001,
р/с 40702810101050002270, БИК 044525411,
к/с 30101810145250000411
в филиале «Центральный» Банка ВТБ (ПАО), г. Москва

БИЗНЕС РОССИИ



РЕДАКЦИЯ:

Евгения Шохина	Главный редактор
Владимир Фролов	Генеральный продюсер
Виктор Родионов	Шеф-редактор
Алексей Лоссан	Обозреватель
Олег Овчинников	Корреспонденты
Виктор Мартынюк	
Дмитрий Новиков	
Бронислав Сурин	Фотокорреспонденты
Станислав Тихомиров	
Алла Черкасова	
Наталья Шляпкинова	Корректур
Анна Черный	
Сергей Пронин	Вёрстка
Татьяна Мациевская	
Михаил Саянов	Цветокоррекция
Мария Ахмедова	Бильд-редактор

ДИРЕКЦИЯ:

Екатерина Баранова	Генеральный директор
Ирина Сухоносик	Заместитель
Кристина Оборина	генерального директора
	Главный бухгалтер

КОНТАКТЫ

Адрес: Москва, Котельническая наб., д. 17
Для писем: 109240, Москва,
Котельническая наб., д. 17,
в редакцию журнала «Бизнес России»
Редакция: id_rspp@rspp.ru
Тел.: +7 (495) 663-04-04, доб. 1214,
факс: +7 (495) 606-06-19
www.businessofrussia.com
www.businessofrussia.ru

ФОТОГРАФИИ И ИНФОРМАЦИЯ

Фотоархив ИД РСПП, ТАСС,
РИА «Новости» / МИА «Россия сегодня».
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ
Члены Бюро Правления РСПП,
члены Правления РСПП,
руководители региональных отделений РСПП.

НАС МОЖНО УВИДЕТЬ

Центр международной торговли (ЦМТ),
БЦ «Ньютон Плаза», БЦ Sky light,
ДЦ «Новинский Пассаж», ТЦ «Юнимолл»,
Royal Wellness Club в гостинице «Украина».
Москва-Сити: башня Mercury Tower, башня «ОКО»,
башня «Город Столиц», башня Imperia Tower.
Сеть супермаркетов «Азбука Вкуса»: в ТЦ «Юнимолл»,
в ТЦ Lotte Plaza, в Барвихе, в Горках-2, в Жуковке.
Рестораны: «Бозми», «Море Мясо», Tutto Bene,
«Марани» в гостинице «Украина»,
«Марани» на Рублёвке в Жуковке,
Dusan Bar, «Зелень»,
«О'Шалей» в посёлке Николино на Рублёвке,
Nobi на Дмитровке, Nobi в «Крокус-сити»,
Rose Bar на Дмитровке, Via Monte,
«Варвара» на Петровке, «Волна», «Ментано»,
Spettacolo в ТЦ «Времена года»,
Back Stage в «Крокус-сити»,
Shore House в «Крокус-сити».

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПАРТНЕРСТВО

Журнал является информационным партнёром
крупнейших деловых и культурных мероприятий:
Неделя российского бизнеса (НРБ),
Петербургский международный
экономический форум (ПМЭФ),
Международный форум ENES,
Synergy Insight Forum,
Международная промышленная выставка
ИННОПРОМ и др.

Полное или частичное воспроизведение
или размножение каким бы то ни было способом
материалов, опубликованных в настоящем издании,
допускается только с разрешения редакции.

ИЗДАТЕЛЬ

000 «Бизнес-школа РСПП».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство ПИ № ФС77-65884
от 06 июня 2016 г.
Мнения авторов могут не совпадать
с мнением редакции.
Информация действительна по состоянию
на 17.05.2022 г.

БИЗНЕС РОССИИ

ГОЛОС
РОССИЙСКОГО
БИЗНЕСА В СЕТИ



businessofrussia.com
бизнесроссии.рф



БИЗНЕС-ШКОЛА
РСПП

ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРАКТИКОВ



АКТУАЛЬНО КАК НИКОГДА

ПРОГРАММА EMBA 10

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ И ИЗМЕНЕНИЙ

ОКТАБРЬ 2022 г. — ИЮНЬ 2023 г.

Не просто бизнес-образование, а открытие **новых горизонтов**

Для тех, кто уже **всё знает, но этого мало**

Уникальная доверительная атмосфера

Общение с собственниками **крупнейших компаний**

Корпоративные **визиты** на промышленные **предприятия**

9 месяцев, **9 модулей**

2 500 000 рублей



ТЕЛ.: +7 (910) 452-44-98
E-MAIL: BS@RSPP.RU
WWW.BS-RSPP.RU